

LAPORAN AKHIR  
PENELITIAN DISERTASI DOKTOR



JUDUL PENELITIAN  
**MODEL PENGEMBANGAN KAPASITAS JEJARING (*NETWORKING CAPACITY*) BAGI *TARGET GROUP* PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN MASYARAKAT (PKuM) GUNA PEMBERDAYAAN MASYARAKAT**

**Tahun ke-1 dari rencana 1 Tahun**

PENGUSUL  
**ENTOH TOHANI, M.Pd.  
NIDN 0012058003**

Dibiayai oleh DIPA Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat  
Nomor DIPA 023.04.1.673453/2015, tanggal 14 November 2015, DIPA revisi 01 tanggal  
03 Maret 2015. Skim: Penelitian Disertasi Doktor Tahun Anggaran 2015  
Nomor 062/SP2H/PL/DIT.LITABMAS/II/2015 tanggal 5 Februari 2015

**UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
NOVEMBER 2015**

## HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Model Pengembangan Kapasitas Jejaring (Networking Capacity) bagi Target Group Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) Guna Pemberdayaan Masyarakat

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap : - ENTOH TOHANI M.Pd

Perguruan Tinggi : Universitas Negeri Yogyakarta

NIDN : 0012058003

Jabatan Fungsional : Lektor

Program Studi : Pendidikan Luar Sekolah

Nomor HP : 081329902928

Alamat surel (e-mail) : tohani@uny.ac.id

Institusi Mitra (jika ada) : -

Nama Institusi Mitra : -

Alamat : -

Penanggung Jawab : -

Tahun Pelaksanaan : Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun

Biaya Tahun Berjalan : Rp 47.500.000,00

Biaya Keseluruhan : Rp 0,00

Mengetahui,  
Dekan FIP UNY



(Dr. Haryanto, M.Pd)  
NIP/NIK 196009021987021001



Yogyakarta, 14 - 11 - 2015  
Ketua,



(- ENTOH TOHANI M.Pd)  
NIP/NIK 198012052005011001

Menyetujui,  
Ketua LPPM UNY



(Prof. Dr. Anis Ghufron, M.Pd.)  
NIP/NIK 19621111988031001



## RINGKASAN

Penelitian ini bertujuan menghasilkan model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKuM) dalam upaya memberdayakan masyarakat. PKuM sebagai upaya memberdayakan masyarakat akan memiliki keefektifan yang besar apabila kelompok sasarannya memiliki kapasitas membangun jejaring yang bermanfaat dengan berbagai pihak dalam peningkatan usaha wirausahanya. Selama ini, PKuM masih berorientasi pada pembentukan kemampuan teknis berwirausaha dan masih belum memberikan pengalaman belajar yang optimal untuk peningkatan kemampuan kapasitas jejaring pada kelompok sasarannya.

Penelitian ini merupakan penelitian pengembangan yang dilakukan dengan tahapan: studi pendahuluan, perumusan model, ujicoba pengembangan dan validasinya, dan revisi model. Penelitian ini dilakukan dengan kelompok sasaran PKK Mawar yang berada di Desa Bejiharjo, Karangmojo, Kabupaten Gunung Kidul, DIY. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, dan angket. Analisis data dilakukan menggunakan teknik analisis kualitatif dan kuantitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa model pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat dalam rangka pemberdayaan masyarakat mampu tervalidasi. Secara khusus, kelompok sasaran pengembangan mampu mengalami perubahan perilaku yang positif yaitu mereka menyadari pentingnya berwirausaha secara bersama untuk penghidupan, memiliki kesadaran untuk melakukan jejaring wirausaha, dan mampu menerapkan perilaku berjejaring dalam kegiatan berwirausaha. Berdasarkan pada temuan ini, dalam rangka menghasilkan wirausahawan yang mampu berkontribusi positif pada kemajuan masyarakat, pengembangan kapasitas jejaring melalui kegiatan pendidikan di masa depan perlu dilakukan secara terarah, berbasis pengalaman, dan secara tuntas.

Kata kunci: pendidikan, kewirausahaan, kapasitas jejaring, modal sosial, pemberdayaan

## **PRAKATA**

Puji syukur dipanjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan segala karunia-Nya, sehingga penelitian ini yang berusaha mengembangkan suatu model peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat dalam rangka mengembangkan kehidupan masyarakat dapat dilaksanakan.

Hasil penelitian ini sangat penting untuk digunakan sebagai masukan bagi para pengambil kebijakan dan para praktisi pendidikan dalam pengembangan kemampuan berjejaring dalam berwirausaha untuk meningkatkan mutu kehidupan kelompok sasaran dan pendidikan kewirausahaan yang akhir-akhir ini sedang digalakkan oleh baik pemerintah maupun masyarakat. Kapasitas jejaring merupakan suatu modal penting bagi para pelaku wirausaha yang memungkinkan mereka memperoleh sumber daya yang berguna untuk keberlangsungan aktivitas wirausahanya.

Pada kesempatan ini, atas bantuan dan kerja sama dari berbagai pihak, kami mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Direktorat DP2M Kemristek Dikti yang telah menyediakan fasilitas guna pelaksanaan penelitian ini.
2. Rektor UNY yang telah memberikan persetujuan dan dukungan untuk pelaksanaan penelitian ini.
3. Ketua Lemlit UNY dan jajarannya yang telah memberikan persetujuan untuk melakukan penelitian ini.
4. Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan UNY, yang telah memberikan persetujuan sehingga kegiatan penelitian ini dapat terselenggara.
5. Para reviewer dan dosen di lingkungan UNY yang telah memberikan berbagai masukan dalam penyempurnaan penelitian ini.
6. Ketua PKK Mawar Karangmojo dan para anggota yang telah bekerja sama dengan baik dalam pelaksanaan penelitian ini
7. Fasilitator, warga belajar dan tokoh masyarakat yang telah berpartisipasi pada kegiatan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring ini.
8. Semua pihak yang tidak dapat kami sebutkan satu per satu, yang telah terlibat menyukseskan penyelenggaraan penelitian ini.

Semoga dengan penelitian ini, pembaca lebih terpacu untuk melakukan penelitian dan pengembangan terkait dengan peningkatan program pendidikan nonformal yang bergerak dalam pengembangan kewirausahaan guna mencapai upaya pengembangan pendidikan nonformal yang lebih sempurna dalam rangka pengembangan masyarakat. Akhirnya, kami berharap juga penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Yogyakarta, 22 November 2015

Tim peneliti

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PENGESAHAN .....	ii
RINGKASAN .....	iii
KATA PENGANTAR .....	iv
DAFTAR ISI .....	v
BAB 1. PENDAHULUAN .....	1
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Permasalahan .....	5
C. Tujuan Penelitian .....	5
D. Urgensi dan Keluaran Penelitian .....	5
BAB 2. KAJIAN PUSTAKA .....	7
A. Kajian Pustaka .....	7
1. Kewirausahaan .....	7
2. Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) .....	8
3. Efektivitas Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) .....	10
4. Jejaring (networking) sebagai Dimensi Modal Sosial .....	11
B. <i>Roadmap</i> Penelitian .....	16
BAB 3. METODE PENELITIAN .....	19
A. Jenis Penelitian .....	19
B. Lokasi Penelitian .....	20
C. Metode dan Instrumen Pengumpulan Data .....	20
D. Teknik Analisis Data .....	21
E. Keabsahan Data .....	21
BAB 4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	23
A. Hasil Penelitian .....	23
1. Deskripsi Umum Kecamatan Karang Mojo .....	23

2. Deskripsi Kelompok Sasaran .....	26
3. Pengembangan Model Peningkatan Kapasitas Jejaring .....	27
a) Identifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring .....	28
b) Perumusan model konseptual pengembangan kapasitas jejaring .....	30
c) Implementasi model pengembangan kapasitas jejaring .....	31
1) Pengembangan komitmen berwirausaha .....	33
2) Pembelajaran kewirausahaan .....	33
3) Peningkatan jejaring wirausaha .....	34
4) Pembelajaran vokasional .....	36
5) Penugasan praktik .....	37
d) Evaluasi pengembangan model PKJ .....	38
B. Pembahasan .....	40
<b>BAB 5 KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>44</b>
A. Kesimpulan .....	44
B. Saran .....	44
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>45</b>

## **BAB 1**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Pendidikan kewirausahaan dimaknai sebagai upaya membentuk, memelihara, dan mengembangkan kapasitas kewirausahaan (*entrepreneurship capacity*) dari individu, kelompok, dan/atau masyarakat. Kapasitas kewirausahaan menunjukkan adanya nilai, pengetahuan, dan perilaku yang kompeten yang dimiliki seseorang yang memungkinkan dirinya dapat mengatasi persoalan yang dihadapinya secara inovatif dari sudut pandang yang beragam. Pembentukan kapasitas kewirausahaan bagi warga masyarakat dipandang penting dalam perkembangan masyarakat sekarang ini karena terdapat berbagai tantangan muncul yang mengharuskan setiap orang untuk memiliki kemampuan dalam menghadapinya. Begitu pula, kapasitas kewirausahaan dibutuhkan untuk memudahkan individu dalam mencari sumber daya yang ketersediaannya terbatas di masyarakat disertai tingkat persaingan yang ketat dalam mendapatkannya.

Pengembangan kapasitas kewirausahaan akhir-akhir ini genjar dilaksanakan baik oleh pemerintah misalnya dengan program gerakan kewirausahaan nasional, swasta dengan kegiatan tanggung jawab sosialnya, dan lembaga pendidikan ataupun warga masyarakat secara perorangan dengan menyelenggaraan program pendidikan kewirausahaan masyarakat secara mandiri. Pemerintah sendiri sebagai salah satu penggerak pendidikan kewirausahaan masyarakat telah menyelenggarakan berbagai kegiatan pendidikan kewirausahaan bagi warga masyarakat seperti Kelompok Belajar Usaha (KBU), Kelompok Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya), Kelompok Usaha Bersama (KUBe), program Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (KUM), program PMPM-Md, program Desa Produktif dan Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) dan Program Keluarga Harapan. Sebagai contoh pentingnya pengembangan kapasitas kewirausahaan dibuktikan dengan adanya dukungan pemerintah dalam tiga tahun terakhir melalui Departemen Pendidikan Nasional khususnya Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan yang menyelenggarakan Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) dengan nama

program Desa Vokasi. Walau mengalami penurunan kuantitas, penyelenggara program ini pada tahun 2013 berjumlah 90 program yang didanai, dimana menurun dibandingkan tahun 2012 sebanyak 127 program, dan pada tahun 2011 yang mencapai 234 program ([www.infokursus.net](http://www.infokursus.net)). Program ini dimaksudkan untuk mengembangkan sumber daya manusia dalam spektrum perdesaan dengan pendekatan kawasan, yaitu kawasan perdesaan yang dilandasi oleh nilai-nilai budaya dengan memanfaatkan potensi lokal. Melalui program ini diharapkan terbentuk kawasan desa yang menjadi sentra beragam vokasi, dan terbentuk kelompok-kelompok usaha yang memanfaatkan potensi sumber daya dan kearifan local, menciptakan lapangan kerja yang memungkinkan taraf hidup masyarakat semakin meningkat (Ditbinsuslat, 2013:2). Hal yang sama dilakukan oleh Direktorat Pembinaan Pendidikan Masyarakat, Kemdikbud yang dalam dua tahun terakhir mengembangkan program akraza kewirausahaan, keaksaraan usaha mandiri, dan pendidikan kecakapan hidup berorientasi pemberdayaan perempuan ([www.paudni.kemdikbud.go.id/bindikmas](http://www.paudni.kemdikbud.go.id/bindikmas) ).

Pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKuM) yang dilaksanakan harus memberikan dampak atau keefektivan yang lebih besar kepada para pihak yang terkait bukan semata hanya diperuntukkan untuk memberikan dampak pada peningkatan kesejahteraan ekonomi kelompok sasaran yaitu dihasilkan sumber daya manusia yang kreatif, produktif dan mandiri, berperilaku inovatif, dan memiliki sikap dan nilai berwirausaha, tetapi diharapkan memberikan dampak yang lain berupa kemajuan dalam bidang sosial-budaya dan politik (Fagerlind & Saha, 1983). Dalam bidang social budaya, melalui pendidikan setiap warga negara diharapkan menjadi manusia-manusia yang memiliki kepribadian utuh, berkarakter baik dan memiliki perilaku positif dalam kehidupan bermasyarakat. Mengacu pada fungsi pendidikan tersebut, dipahami bahwa PKuM akan berhasil apabila interaksi yang terjalin antara para pelaku pendidikan seperti warga belajar, pendidik, pengelola, dan bahkan para pihak lain terjadi secara baik dan saling menguntungkan. Dalam hal ini, PKuM ditentukan oleh seberapa efektifnya proses pendidikan kewirausahaan mampu memanfaatkan dan mengembangkan nilai dan komitmen yang baik, perilaku saling percaya, berbagi informasi, dan membangun jejaring



sosial positif dari para pelaku terkait untuk meningkatkan produktivitas, peningkatan pengelolaan, bahkan peningkatan sumber daya material dan keuangan. Dengan kata lain, modal sosial (*social capital*) yang dimanfaatkan dalam pengembangan PKuM menjadi suatu hal yang penting dan menentukan.

Penyelenggaraan PKuM pada dasarnya memberikan bekal berupa nilai, pengetahuan, dan terampilan usaha bagi kelompok sasaran yaitu warga masyarakat yang belum memiliki keterampilan usaha atau mereka yang belum beruntung atau dalam kondisi marginal agar mampu berusaha baik mandiri maupun bersama pihak lain. Tidak menutup kemungkinan, dalam menyelenggarakan kegiatan usahanya mereka akan dihadapkan pada keterbatasan-keterbatasan yang perlu diatasi yang menyangkut masalah produksi, pemasaran, pengelolaan, dll. Oleh karenanya, kelompok sasaran harus memiliki kemampuan mengembangkan usahanya dengan tidak semata-mata mengandalkan pada ketersediaan sumber daya material dan pendanaan, namun harus dapat memanfaatkan peluang yang ada dalam hubungan sosial yang terjadi di lingkungan usaha/bisnis. Hal ini menekankan bahwa kelompok sasaran harus dapat berorientasi pada keberfungsian modal sosial (*social capital*) dalam penyelenggaraan usaha wirausahanya. Modal sosial harus dimanfaatkan dalam penyelenggaraan PKuM secara positif karena modal sosial mampu memberikan kontribusi positif pada pengembangan kualitas sumber daya manusia, peningkatan kerja sama internal organisasi, pengembangan produksi, pemasaran, dan pengembangan inovasi lembaga usaha (Westlund, 2009:52).

Kelompok sasaran PKuM dipandang perlu memiliki kapasitas yang menjadi salah satu dimensi modal sosial yang menurut Coleman (1988) adalah jejaring (*networking*). Dalam konteks kegiatan kewirausahaan, jejaring dapat dimaknai sebagai kemampuan berkomunikasi dan bekerja sama dengan sesama pelaku bisnis atau usaha (Todeva, 2006:). Dengan membangun jejaring, kelompok sasaran PKuM akan mudah memahami orang-orang lain yang memiliki kemampuan atau sumber daya yang memungkinkan dapat digunakan untuk mengembangkan usaha atau karir mereka. Dalam hal ini, kelompok sasaran PKuM dituntut untuk dapat membangun dan mengembangkan *professional networking* dengan siapa pun untuk keberhasilan usahanya (Catt & Scudamore, 1999:3), dan sebaliknya apabila jejaring profesional

tidak mampu dibentuk oleh mereka berbagai kemungkinan masalah dalam berusaha akan ditemuinya misalnya keuntungan yang didapat dapat minim dan kesulitan mengembangkan produk/jasa yang dihasilkan. Atau dalam hal ini jejaring merupakan alat pemasaran dalam usaha kewirausahaan (Callison & Shaw, 2001) untuk mengembangkan usaha dan produknya. Kemampuan membina jejaring baik internal kelompok sasaran PKuM maupun dengan pihak eksternal memungkinkan pencapaian sumber daya yang lebih besar diperoleh yang akhirnya dapat meningkatkan pendapatan para pelaku usaha, peningkatan aktivitas pertukaran pengetahuan dan informasi (Strategic Direction, 2011), menciptakan usaha baru dan memudahkan akses pada penciptaan usaha tambahan (S. de Klerk, 2010) dan lebih jauh adalah dapat membantu mengembangkan suatu masyarakat tertentu.

Penguasaan kapasitas membangun jejaring oleh kelompok sasaran PKuM merupakan suatu kebutuhan yang mana disebabkan oleh kenyataan bahwa dalam tataran pembelajaran PKuM, penyelenggaraan PKuM akhir-akhir ini lebih dominan pada pengembangan kapasitas manajerial dalam berwirausaha yang harus dikuasai oleh kelompok sasaran dibanding dengan proporsi pengembangan kapasitas jejaring yang perlu dimiliki kelompok sasaran. Kondisi ini ditandai dengan fakta bahwa jam penyelenggaraan dan substansi pendidikan kewirausahaan ini lebih dominan mengarah pada penguasaan, pembentukan dan/atau pengembangan kemampuan mengenai bagaimana mengelola usaha dan/atau keterampilan teknis lainnya. Hal ini menunjukkan adanya orientasi yang kuat pada pengembangan modal manusia (*human capital*) yang cenderung menguasai kemampuan teknis wirausaha dan kurang memiliki kemampuan untuk berkolaborasi dengan pihak lain. Hasil kajian Yoyon Suryono, dkk (2011) menunjukkan kapasitas membangun jejaring pada kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKM) yang diinisiatifi oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan masih rendah sehingga hasil usaha wirausaha masih belum memberikan dampak yang besar bagi kelompok sasaran. Pemikiran lain adalah PKuM yang dilakukan oleh kelompok sasaran pada dasarnya merupakan upaya pemanfaatan sumber daya (potensi) atau keunggulan komperatif yang ada di masyarakat. Keunggulan ini tidak akan dapat memberikan manfaat yang besar apabila sumber daya manusianya baik pelaku maupun masyarakat

sekitarnya tidak mendapatkan tindakan edukatif yang bertujuan pada penguasaan kemampuan di bidang penyediaan barang/jasa wirausaha. Dengan kata lain, keunggulan komperatif (*comperative advantages*) perlu dikembangkan melalui pengembangan keunggulan kompetitif (*competitive advantages*) yang mana keunggulan kompetitif harus didukung oleh pemahaman yang baik terhadap struktur jejaring yang ada dalam dunia usaha dan berupaya meningkatkan kontak dalam struktur jejaring (Xu, Lin, & Lin, 2008).

Oleh karena itu, melalui penelitian ini diharapkan diperoleh suatu model pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka membentuk perilaku wirausaha yang kreatif, inovatif dan produktif yang nantinya berguna dalam mengembangkan kegiatan kewirausahaan yang lebih baik dan pengembangan masyarakat yang lebih optimal. Penelitian ini perlu dilakukan mengingat pengembangan pendidikan berorientasi kewirausahaan dalam rangka mengatasi permasalahan sosial di masa yang akan datang harus dilakukan dengan berlandaskan pada informasi penting yang diperoleh mengenai pengembangan jejaring dalam kewirausahaan yang terjadi pada saat sekarang ini sebagai masukan dalam menghasilkan inovasi pendidikan yang lebih bermakna.

## **B. Permasalahan**

Pendidikan kewirausahaan masyarakat, disingkat PKuM, sebagai salah satu upaya untuk memberdayakan warga masyarakat diharapkan mampu memberikan kontribusi positif terhadap kesejahteraan individu maupun masyarakat. Keberhasilan PKuM tergantung pada kemampuan para pelaku usaha wirausaha atau kelompok sasaran dalam membangun dan mengembangkan jejaring usaha yang bermakna. Terkait dengan ini, masalah penelitian akan difokuskan pada: a) Bagaimana kapasitas jejaring (*networking capacity*) kelompok sasaran PKuM dalam mengembangkan usaha wirausahanya?; dan d) Bagaimana model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka pemberdayaan masyarakat?.

## **C. Tujuan Penelitian**

Mendasarkan pada perumusan masalah penelitian di atas, tujuan penelitian yang dilaksanakan adalah secara umum, 1) memahami kapasitas jejaring kelompok

sasaran PKuM dalam rangka mengembangkan usaha wirausahanya, dan 2) menghasilkan model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka mengembangkan masyarakat; dan secara khusus, mampu membangun kesadaran, motivasi dan membekali nilai, pengetahuan, dan keterampilan membangun jejaring yang bermakna kepada kelompok sasaran PKuM dalam rangka meningkatkan keberhasilan usahanya.

#### **D. Urgensi dan Keluaran**

Penelitian ini diharapkan dapat: a) memberikan informasi mengenai model pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM dalam meningkatkan kesejahteraannya yang berguna sebagai pemikiran solusi inovatif terhadap masalah-masalah pemberdayaan dan kewirausahaan; b) menjadi sumber informasi yang memperkaya teori-teori pendidikan dalam konteks pendidikan berkelanjutan dan/atau pendidikan orang dewasa sehingga diperoleh pemahaman yang lebih integratif berdasar sudut pandang yang variatif; dan c) menjadi masukan bagi proses pengambilan keputusan dalam pengembangan kewirausahaan dan pemberdayaan masyarakat baik oleh pemerintah, lembaga swasta, maupun praktisi pemberdayaan sekaligus mampu memberikan sumbangan pada pengembangan kewirausahaan di masyarakat dan peningkatan kualitas kehidupan warga masyarakat.

Penelitian ini difokuskan pada aspek jejaring dalam PKuM sebagai salah satu dimensi modal sosial – dimana fokus kajian utuh mencakup kajian terhadap dimensi lain: nilai dan komitmen, kepercayaan, informasi (pengetahuan) dan komunikasi, dan komunitas praktik – yang perlu telaah dan ditingkatkan guna menjadikan kelompok sasaran lebih berdaya. Terkait ini, penelitian yang dilakukan ini menghasilkan luaran penelitian berupa: a) draft disertasi yang telah disetujui pembimbing sehingga siap untuk diseminarkan, b) draft artikel jurnal yang siap dipublikasikan ke jurnal internasional; dan c) model pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM sebagai rekayasa sosial yang bermanfaat dalam rangka pemberdayaan masyarakat dan pengembangan pendidikan kewirausahaan.

## **BAB 2**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **A. Kajian Pustaka**

##### **1. Kewirausahaan**

Konsep kewirausahaan sudah menjadi suatu hal yang dipandang penting dalam kehidupan bermasyarakat karena kewirausahaan mampu memberikan manfaat besar dalam perbaikan perekonomian masyarakat akhir-akhir ini. Tentunya sudah banyak para ahli memberikan pemaknaan terhadap konsep ini. Kewirausahaan sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan atau usaha (Kasmir, 2007:17). Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahaan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain karena mereka memiliki kemampuan berinovasi (Drucker, 1984). Dengan kata lain, kewirausahaan adalah suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan usaha memerlukan adanya kreativitas dan inovasi yang terus-menerus untuk menemukan sesuatu yang beda dari sesuatu yang sudah ada sebelumnya. Kreativitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi pada orang banyak.

Seorang yang memiliki kemampuan berwirusaha ditandai dengan sikap dan perilakunya yang dicirikan dengan karakteristik memiliki kepercayaan diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, memiliki kepemimpinan yang baik, memiliki keorisinilan dalam berfikir, dan memiliki perspektif ke masa depan, memiliki sikap kerja keras, bertanggungjawab atas semua aktivitas yang dilakukan, memiliki komitmen yang kuat dan teguh, dan mengembangkan hubungan yang baik dengan berbagai pihak baik yang berhubungan langsung dengan kegiatan usaha maupun yang tidak (Kasmir, 2007:27-28) serta mengorganisasikan mekanisme social atau ekonomi untuk mengubah sumber daya dengan cara praktis (Masykur, 1996:11).

Pada tataran substansi berwirausaha, seseorang yang memiliki kemampuan berwirausaha adalah mereka yang menjelaskan bahwa seorang entrepreneur memiliki karakteristik: kepercayaan diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, memiliki kepemimpinan yang baik, memiliki keorisinilan dalam berfikir, dan memiliki perspektif ke masa depan, memiliki sikap kerja keras, bertanggungjawab atas semua aktivitas yang dilakukan, memiliki komitmen yang kuat dan teguh, dan mengembangkan hubungan yang baik dengan berbagai pihak baik yang berhubungan langsung dengan kegiatan usaha maupun yang tidak (McClelland, 1961). Pemikiran lain disampaikan oleh Boyless (2012) bahwa kompetensi kewirausahaan dapat mencapai kemampuan yang terkait dengan aspek kognitif: kemampuan seseorang melihat peluang; aspek sosial yaitu kemampuan membina hubungan yang baik dengan orang lain secara manusiawi, dan aspek tindakan yaitu kemampuan yang menunjukkan dirinya mampu mengelola usahanya mulai dari perencanaan, pelaksanaan maupun evaluasinya dengan kepercayaan diri dan penuh inisiatif.

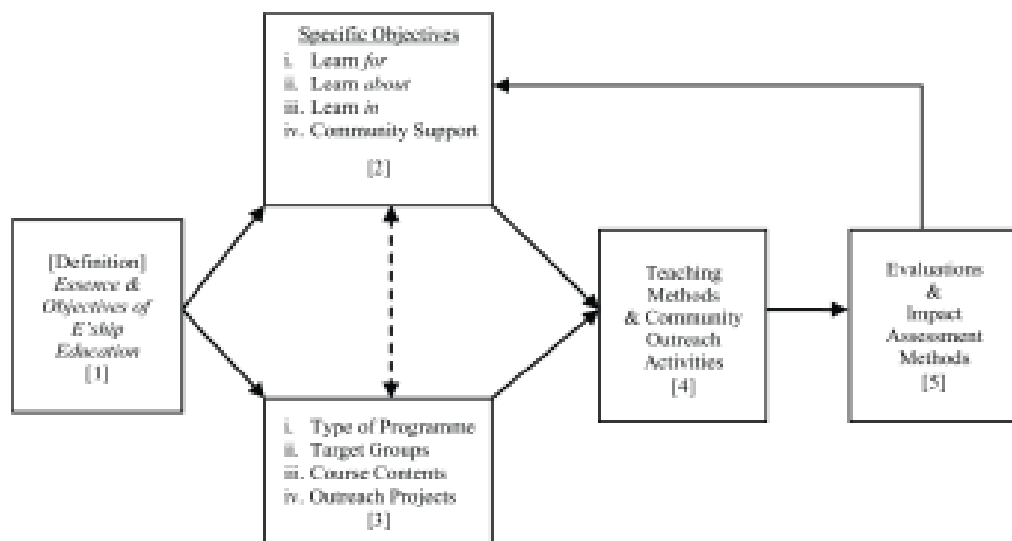
## **2. Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM)**

Individu atau kelompok menjadi wirausahawan bukan semata-mata dikarenakan oleh adanya sifat atau karakteristik bawaan yang ada dalam dirinya dan berlangsung secara alamiah, namun pembentukan kompetensi kewirausahaan dapat dilakukan melalui proses pendidikan atau *entrepreneurship education* yang terencana. Atau dengan kata lain, pembentukan kapasitas kewirausahaan perlu dilakukan dengan tindakan edukatif terstruktur dan terarah sehingga kapasitas kewirausahaan dapat dengan mudah diinternalisasikan oleh kelompok sasaran.

Dalam konteks memberdayaan masyarakat, pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKuM) memiliki kelompok sasaran yaitu para orang dewasa yang produktif dan memerlukan layanan pendidikan untuk meningkatkan kualitas hidupnya. PKuM dimaknai sebagai proses edukatif yang bertujuan untuk memberikan kompetensi kewirausahaan masyarakat (keterampilan, pengetahuan, nilai-nilai) kepada anggota masyarakat yang umumnya orang dewasa dan dipandang produktif yang dapat digunakan untuk berwirausaha, bekerja bersama orang lain sehingga mereka dapat menghasilkan pendapatan, dan akhirnya mampu mengatasi

pengangguran dan kemiskinan. Melalui pengelolaan pendidikan ini, beragam keterampilan kewirausahaan diajarkan kepada kelompok sasaran misalnya terkait dengan informasi dan teknologi komputer, kerajinan, otomotif, pertanian, *fashion*, bidang perikanan, dll.

Pendidikan kewirausahaan pada dasarnya dimaksudkan oleh keinginan menyiapkan warga masyarakat untuk menghadapi apa yang terjadi dalam kehidupan masyarakat yang penuh ketidakpastian, dan kebutuhan pada sumber daya manusia yang dapat bekerja sesuai dengan situasi perubahan yang terjadi (Mwasalwiba, 2010). Mwasalwiba pun menjelaskan proses pendidikan atau pembelajaran kewirausahaan mencakup: pendefinisian esensi dan tujuan pendidikan kewirausahaan, penentuan tujuan khusus kewirausahaan, penentuan program belajar, kelompok sasaran, materi dan tugas-tugas; penentuan metode pembelajaran, dan pelaksanaan evaluasi pembelajaran.



Gambar 1. Model pendidikan kewirausahaan  
(Mwasalwiba, 2010)

Semua tahapan dalam PKuM dimaksud sangat berhubungan satu dengan yang lain. Perhatian yang perlu lebih jelas diberikan dalam proses pembelajaran kewirausahaan masyarakat adalah aspek penentuan kelompok sasaran atau *target group* dalam hal ini warga masyarakat yang telah dewasa dan dipandang produktif,

dan menghadapi masalah sosial tertentu. Kelompok sasaran perlu dipahami terlebih dahulu secara tepat agar apa yang akan diberikan berupa layanan pendidikan kewirausahaan tidak menjadi suatu yang dipandang sebagai pemborosan. Pemilihan kelompok sasaran harus didasarkan pada informasi yang benar bahwa mereka adalah orang-orang yang memang memiliki kebutuhan obyektif yang memerlukan layanan pendidikan kewirausahaan, memiliki kesadaran aktif bahwa dirinya akan berpartisipasi secara aktif dalam upaya peningkatan kualitas dirinya, dan memiliki consensus yang kuat dalam mengikui proses pendidikan kewirausahaan. Oleh karena itu, pemilihan kelompok sasaran harus didasarkan pada pandangan bahwa individu-individu dalam mengatasi masalahnya dengan kemampuan sendiri, dan ditentukan oleh dirinya sendiri, sebagai makhluk yang memiliki kapasitas belajar.

### **3. Efektivitas Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM)**

Proses pendidikan kewirausahaan masyarakat diharapkan terlaksana secara efektif yaitu terjadinya peningkatan kesejahteraan kepada individu, kelompok maupun masyarakat. Dalam hal ini, kelompok sasaran harus mampu menjadikan hasil pembelajaran yang telah dicapainya menjadi bermakna bagi kehidupannya. Hasil pembelajaran yang dicapai bukan hanya sebagai sesuatu yang tidak berguna atau *innerts idea*, namun diaplikasikan dalam bentuk kegiatan wirausaha yang produktif dalam kehidupan sehari-hari baik secara individu maupun secara kelompok. Kegiatan produktif harus mampu memberikan keuntungan materi dan ekonomi bagi mereka. Lebih jauh hasil penerapan hasil belajar perlu diarahkan pada pengembangan peran sosial yang positif kelompok sasaran dalam kehidupan masyarakatnya seperti bertindak sebagai pengembang masyarakat dan pendidik masyarakat, dan peningkatan kontribusi yang positif pada kehidupan politik khususnya ikut berpartisipasi dalam pembangunan dan pengambilan keputusan dalam menghadapi masalah yang dihadapi bersama. Atau pendidikan kewirausahaan masyarakat perlu menghasilkan produktivitas, adaptabilitas, dan kontinuitasnya.

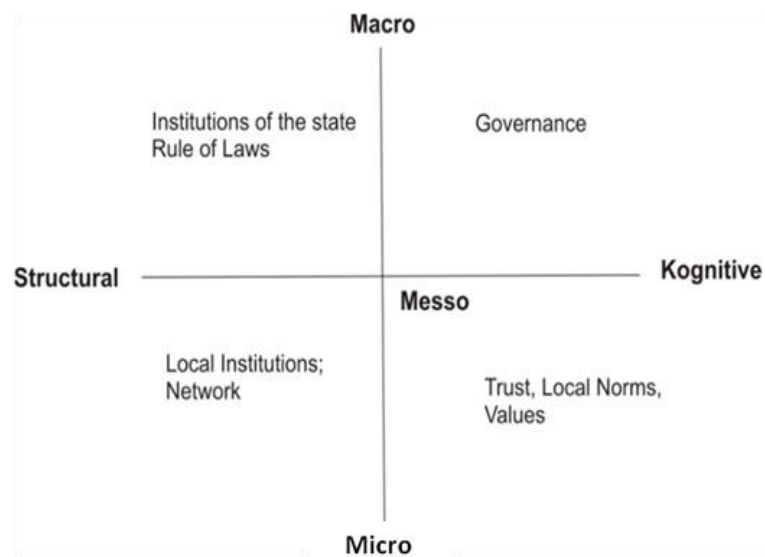
Dilihat dari aspek lain, PKuM yang berhasil atau efektif adalah memberikan umpan balik dan masukan, tentunya dicapai dengan melihat hasil evaluasi pendidikan ini, guna pengambilan keputusan untuk perbaikan kepada pihak terkait



penyelenggaraan PKuM seperti para pengelola dalam rangka mengetahui kendala-kendala, perbaikan, dan/atau penghentian program pendidikan kewirausahaan; terhadap pendidik atau narasumber dalam rangka mengembangkan kemampuan melatih dan refleksi diri, dan bagi para donator atau pihak lain dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas partisipasi dalam menyukseskan proses pendidikan kewirausahaan (Linton & Pareek, 1984).

#### **4. Jejaring sebagai Dimensi Modal Sosial**

Istilah modal sosial sebenarnya muncul pada akhir abad 19 dan diperkenalkan pertama kali oleh Bourdieu yang menjelaskan mengenai konsep modal manusia, modal sosial dan modal sosial. Konsep modal sosial selanjut dikembangkan lebih jauh oleh Coleman dan Putnam (Field, 2005) yang mana Coleman dan Putman lebih menekankan pada keberadaan modal sosial dalam konteks masyarakat/kolektif atau sebagai *public good* dibanding pemikiran Bourdieu yang lebih memandang modal capital sebagai asset pribadi (individual). Coleman menjelaskan *social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspect of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure* (Coleman, 1990:302). Modal sosial terdiri dari dua aspek yaitu: struktur sosial, dan tindakan individu-individu yang difasilitasi oleh struktur sosial dimaksud. Pendapat lain menyatakan bahwa modal sosial memiliki dimensi yang dapat dipahami secara lebih jelas sebagaimana pendapat dari Grootaert & Bastelaer (2002:243) yang menjelaskan bahwa modal sosial dapat berada pada level mikro, meso, maupun sosial dalam kehidupan sosial masyarakat, baik sifatnya structural misalnya kelembagaan suatu masyarakat, aturan perundangan, dan jejaring sosial yang terlembagakan maupun aspek cultural antara lain pengelolaan pemerintahan, norma dan nilai-nilai lokal. Dimensi modal sosial dimaksud digambarkan berikut:



Gambar 2. Dimensi Modal Sosial

Secara spesifik, Westlund (2011) menyatakan bahwa modal sosial dalam dunia usaha atau kewirausahaan dapat dibagi menjadi dua yaitu: modal sosial yang terkait dengan internal dan modal sosial yang terkait dengan eksternal. Modal sosial internal menggambarkan adanya hubungan yang dapat menciptakan dan mendistribusikan sikap, norma, tradisi, dsb yang dinyatakan dalam semangat organisasi, iklim kerja sama, dan metode mengkodifikasi pengetahuan, pengembangan produk, resolusi konflik, dsb. Modal sosial eksternal mencakup modal sosial yang berhubungan dengan produksi seperti hubungan dengan penyuplai, pengguna produk, dan mitra; modal sosial yang terkait dengan lingkungan yang menggambarkan hubungan dengan pembuat kebijakan, universitas, dan organisasi sejenis; dan modal sosial terkait dengan pasar yang mengindikasikan adanya hubungan dengan pemasaran, konsumen yang lebih luas, dan terkait pelabelan produk.

Memperhatikan gambar di atas, nampak jelas jejaring atau *network* berada dalam posisi mikro dan bersifat struktural sehingga hal ini menggambarkan adanya aktivitas yang dilakukan individu-individu dalam interaksi dengan individu atau institusi lain. Berbagai pemikiran dikemukakan oleh pakar mengenai hakekat jejaring. Todeva (2006:37) memandang bahwa dalam dunia bisnis atau wirausaha, jejaring dimaknai sebagai *sets of repetitive transactions based on structural and*

*relational formations with dynamic boundaries comprising interconnected elements (actors, resources and activities).* Lebih lanjut dikemukakan bahwa jejaring memiliki: a) karakteristik pelaku (aktor) yang mencakup aspek sejarah, sumber daya yang dimiliki, ukuran organisasi, minat, nilai, dan keyakinan, harapan, kapasitas untuk belajar, kapasitas untuk berjejaring, dll., b) karakteristik konfigurasi jejaring meliputi: ukuran, kepadatan, jarak, keterhubungan, konfigurasi spatial posisi, kohesi, struktur dan hirarki komunikasi, equivalensi struktural antar posisi, efesiensi, sistem produktivitas, dan tata kelola yang baik (*governance*); dan c) karakteristik atau atribut hubungan meliputi kepadatan, direksionalitas, intensitas, resiprositas, sifat ikatan (*bond*), kompetisi vs kooperasi, didaktik vs jejaring, dll. Jejaring memiliki fungsi untuk mengakomodasi kontradiksi dan komplementasi tujuan-tujuan yang dimiliki masing-masing anggota, dan memfasilitasi tindakan bersama dan saling melakukan pertukaran yang memiliki kejelasan khusus dan membawa informasi, komoditi, sumber daya yang beragam, afeksi individual, komitmen, dan kepercayaan di antara para pelaku jejaring.

Senada dengan pendapat Todeva, Osterle *et al.* (2001:5) menyatakan sebuah usaha atau kegiatan wirausaha harus didukung oleh kemampuan membina jejaring (*networkability*) sebagai kemampuan untuk bekerja secara internal dan eksternal. Kemampuan ini mengarah pada pencapaian (a) sumber daya seperti tenaga kerja, manajer, dan sistem informasi, (b) proses bisnis misalnya proses penjualan, dan unit usaha seperti kegiatan dalam rantai pemasokan. *Networkability describes the ability to rapidly establish an efficient business relationship.* Kemampuan membina jejaring bagi organisasi bisnis atau wirausaha merupakan suatu modal yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha dalam menghadapi persaingan usaha dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Hal ini disebabkan bahwa suatu lembaga usaha atau kegiatan usaha tidak lepas dari pihak lain yang mencakup mitra, pelanggan, investor, pesaing, pemerintah, pengaruh industri, media massa dan press, vendor, dan asosiasi (<http://www.forbes.com>).

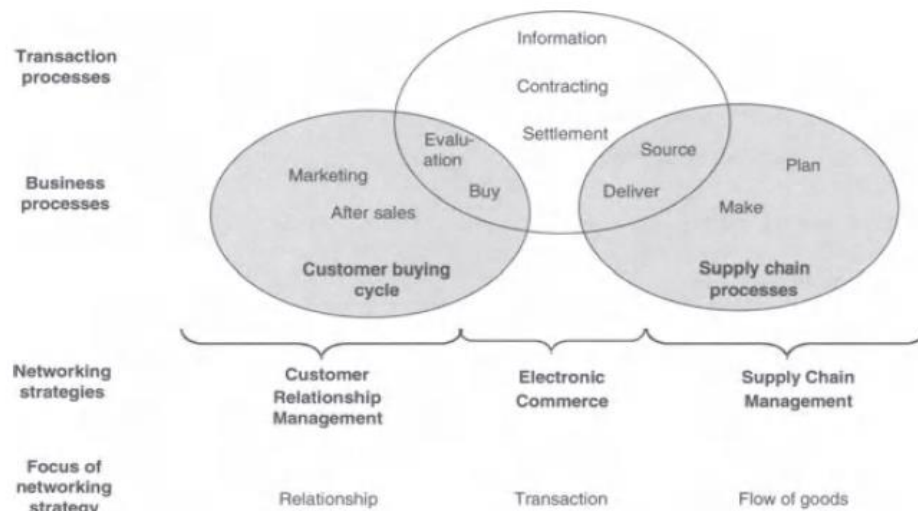
Jejaring sendiri memiliki beragam dimensi sesuai dengan sudut pandang yang digunakan. Muijs *et al.* (2011:47) menyatakan bahwa jejaring dapat dilihat dari jejaring yang vertikal (*vertical networking*) seperti jaringan dalam lembaga

pendidikan, dan jejaring horizontal (*horizontal networking*) seperti hubungan yang menggambarkan hubungan antar lembaga pendidikan. Dimensi lain dikemukakan O'Dennell (2004) bahwa jejaring memiliki a) tingkatan yaitu jejaring terbatas (*limited*) atau luas (*extensive*), b) keproaktifan yang mana jejaring dapat merupakan jejaring reaktif atau jejaring proaktif, dan c) kekuatan ikatan jejaring yang mana jejaring dapat bersifat kuat atau lemah. Sedangkan Catt & Scudamore (1999:20) menekankan bahwa jejaring yang baik harus mengarahkan pada kemudahan dalam melakukan komunikasi dua arah (*approachability*) dan ketersediaan untuk dihubungi (*avaibility*).

Dalam sudut pandang teori modal sosial, Muijs *et al.* (2011:39-40) menjelaskan bahwa jejaring memiliki fungsi: a) perbaikan institusi yaitu institusi dapat mengembangkan suatu jaringan kepemimpinan yang mendukung, dimana melakukan kegiatan berbagi bidang keahlian yang berbeda-beda dalam hal keuangan, dan pemasaran dan aktivitas belajar; b) memperluas kesempatan, dimana institusi berkolaborasi dalam penyediaan program kegiatan dengan menggunakan sumber daya tertentu untuk kegiatan pembelajaran lintas jaringan, c) dan memungkinkan untuk berbagai sumber daya dimana lembaga dapat berkolaborasi dalam penyewaan/pemanfaatan konsultan eksternal dan pengembang-pengembang untuk pengembangan profesional berkelanjutan. Untuk ini institusi atau lembaga sosial dapat melakukan kegiatan seperti seorang ahli program pada lembaga sosial tertentu membantu lembaga lain dalam mengembangkan jadwal kegiatan dalam kurun waktu setahun, lembaga dapat meminjam seorang ahli lain dalam materi yang berbeda, melakukan kegiatan saling tukar ahli, dan dalam jangka panjang lembaga dapat mengkhususkan ke dalam wilayah dan keahlian yang berbeda.

Keberhasilan kegiatan usaha (wirausaha) mensyaratkan strategi jejaring yang tepat dilakukan oleh para pelaku usaha. Pada dasarnya, membina jejaring dapat dilakukan dengan fokus pada peningkatan mutu kegiatan usaha dan disertai dengan pengembangan sumber daya manusia (pelaku usaha). Membina jejaring dengan berbagai pihak dapat dilakukan dengan: memfokuskan pada pengembangan usaha yang menyatakan bahwa jejaring usaha dapat dilakukan dengan strategi penguatan hubungan dengan konsumen dengan fokus pada pemasaran, evaluasi,

pembelian, dan kegiatan setelah penjualan yang dilakukan oleh konsumen; strategi yang mefokuskan pada manajemen rantai penyediaan (*supply chain management*) meliputi sumber daya (*source*), perencanaan, pembuatan, dan pengantaran; dan strategi yang memfokuskan pada proses transaksi dan hubungan atau keterkaitan berbagai proses bisnis (Alt, Puschmann, Reichmayr, 2001:90). Ketiga strategi membangun jejaring dimaksud nampak dalam gambar berikut:



Gambar 3. Strategi Peningkatan Jejaring

Para pelaku usaha wirausaha pula harus memiliki kompetensi untuk membangun dan mengembangkan jejaring usahanya. Wymon (2007) menyatakan bahwa strategi membangun jejaring dapat dilakukan dengan delapan cara meliputi: a) memahami pribadi dan potensi, b) mengambil pendekatan strategis untuk memperoleh manfaat karir atau organisasi (makro) dan aktivitas jejaring (mikro), c) memahami berbagai jalur membangun jaringan ideal, d) membangun kepercayaan, e) meningkatkan kualitas diri dan profesionalitas, f) mempelajari kasus-kasus sukses yang mengajarkan pengalaman, keahlian, minat, dll., g) mengukur kesempatan atau peluang yang akan didapat, dan h) mengantarkan nilai-nilai, yang berkontribusi pada budaya jejaring organisasi dan memanfaatkan jejaring untuk mempengaruhi orang lain/para staff. Catt & Scudamore (1999:179) bahwa pelaku jejaring yang berhasil adalah mereka yang fokus pada pengembangan jejaring,

memiliki selektivitas tinggi, menyadari keterbatasan, berkomunikasi dua arah, memiliki waktu untuk para mitranya, mudah dihubungi, memiliki kontrol pada apa yang disampaikan dan mengenai apa yang diharapkan dalam kontak, menggunakan jejaring yang dibangunnya, dan menyadari adanya resiko. Pendapat senada dinyatakan Kramer (2012) bahwa terdapat 101 cara dalam menjalin jejaring yang dibagi dalam tujuh yaitu: memahami pentingnya berkoneksi dengan orang lain, memiliki sikap positif dan otentik, mengutamakan mutu berjejaring, memegang etika jejaring, berkomunikasi dengan efektif dan dialogis, dan selalu bersikap positif dalam berjejaring untuk mendapatkan pekerjaan.

Dalam konteks memajukan kelompok wirausaha, usaha membina jejaring yang berhasil perlu memperhatikan dua faktor yang menentukan yaitu faktor internal lembaga pendidikan dan faktor eksternal. Faktor internal mencakup kejelasan visi dan misi organisasi pendidikan, penentuan mitra organisasi yang tepat untuk bekerja sama, membangun saluran komunikasi yang jelas, membangun kepercayaan, mengembangkan kapasitas untuk perbaikan, mengembangkan kapasitas untuk pengembangan profesional, dan penentuan waktu yang tepat. Sedangkan faktor eksternal yang mempengaruhi keberhasilan jejaring adalah pengembangan kepercayaan antar pihak, peranan perantara (*broker*), mekanisme akuntabilitas, motivasi mitra, dan peranan otoritas local (Muijs, 2011: 143-152).

## **B. Roadmap Penelitian**

Temuan mengenai modal sosial dan secara khusus jejaring sebagai salah dimensi modal sosial dalam berwirausaha menunjukkan keduanya memberikan kontribusi penting dalam kegiatan perekonomian dan pengembangan usaha wirausaha. Dalam bidang ekonomi, modal sosial memiliki fungsi ekonomi dimana modal sosial dapat menurunkan biaya transaksi yang terkait dengan mekanisme kerjasama/koordinasi formal seperti kontrak, hirarki, peraturan birokrasi, dan lainnya (Fukuyama, 2001), meningkatkan koordinasi dari proses produksi yang kompleks, memudahkan difusi dan adopsi teknologi tinggi, memungkinkan lebih banyak waktu untuk inovasi, meningkatkan pengelolaan sumber daya umum, dan mengurangi biaya sosial (Wallis & Killerby, 2004).

Lebih khusus dalam pengelolaan pengelolaan usaha kecil dan kewirausahaan, modal sosial dapat menstabilisasikan harapan-harapan bersama dan membangun tindakan kolektif, membentuk suatu jaminan, dan memberikan kemudahan akses pada informasi yang relevan (Spence, *et al.*, 2003), memungkinkan terjadi berbagi pengetahuan (Adler & Kowen, 2002:17), menciptakan pekerjaan, dan kemajuan karir dalam organisasi (Wichkramasinghe & Weliwitiigoda, 2011:393-413; meningkatkan keuntungan seperti produktivitas, efesiensi, mutu, kepuasan pelanggan, saham, dsb yang mana keuntungan organisasi merujuk pada hasil yang meningkatkan kemampuan organisasi untuk beradaptasi dengan lingkungan yang berubah (Hezleton & Kennan, 2000:81-86).

Selain temuan di atas, secara lebih khusus, jejaring sebagai aspek modal sosial memiliki peran penting dalam kegiatan kewirausahaan dan bisnis dalam menunjang kesuksesan. Temuan menunjukkan bahwa jejaring yang dilakukan melalui media sosial telah mampu memperkenalkan profil wirausahawan kepada masyarakat (Indraputi & Henari, 2012), mampu membangun penciptakan pengetahuan, transfer dan penyatuan pengetahuan, mengembangkan organisasi yang belajar, dan memungkinkan peningkatan kinerja dan melanjutkan keuntungan kompetitif (Rolland & Kaminska-Labbe, 2008), memungkinkan para pelaku bisnis mengetahui berbagai isu atau masalah yang ada terkait dengan industri (Silversides, 2001), mendatangkan manfaat sosial misalnya rasa bebas untuk berkomunikasi (berbicara) dan saling mendengarkan apa yang disukai dengan yang tidak disukai (Miller & Besser, 2010). Pentingnya peningkatan kapasitas jejaring dikuatkan oleh temuan bahwa pendidikan orang dewasa mampu membangun, memelihara, merekonstruksi dan memperkaya jejaring sosial (Preston, 2004:121-124) dan perlunya mentoring untuk meningkatkan kapasitas jejaring dalam pengembangan karir (Linehan, 2001).

Terkait dengan hasil temuan penelitian di atas, penelitian mengenai pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka memberdayakan masyarakat nampaknya masih memungkinkan untuk dilakukan dan dikembangkan. Studi pendahuluan terhadap beberapa program PKuM yang telah dilaksanakan menunjukkan bahwa kapasitas

membangun jejaring masih kurang dimiliki oleh kelompok sasaran PKuM. Oleh karena itu, penelitian ini akan memfokuskan pada peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka meningkatkan kesejahteraan ekonomi diri dan masyarakatnya, dan sekaligus dalam konteks mengembangkan kewirausahaan masyarakat. Adapun penelitian ini akan dilakukan dengan kegiatan berikut:

- a. Melakukan eksplorasi, identifikasi kebutuhan, dan pemahaman persoalan yang terjadi atau dihadapi dalam penyelenggaraan PKuM, dampak PKuM, kapasitas jejaring para pelaku wirausaha, dan upaya peningkatan kapasitas jejaring dalam kewirausahaan masyarakat.
- b. Melakukan perancangan model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran PKuM dalam pengembangan usaha wirausahanya dalam konteks memberdayakan masyarakat, berserta bahan belajar dan perangkat evaluasinya dengan berdasarkan pada kajian studi-studi terdahulu, teori-teori yang relevan, dan melalui penelaahan para pakar yang kompeten.
- c. Melakukan kegiatan pengembangan model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran PKuM untuk menghasilkan suatu model tervalidasi secara kontekstual dan empirik. Kegiatan pengembangan ini akan menekankan pada proses pembelajaran berbasis masalah (*problem based learning*), pembelajaran berbasis pengalaman (*experiential learning*) dan mengutamakan pembelajaran berdasarkan pendekatan orang dewasa, serta akan melibatkan dukungan dan kerjasama dari berbagai pihak dan ahli yang berkompeten baik para akademisi maupun para praktisi pendidikan, pemberdayaan dan/atau kewirausahaan.
- d. Melakukan kegiatan pelaporan dan penyebarluasan hasil pengembangan model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran PKuM dalam konteks meningkatkan usaha kewirausahaan dan memberdayakan masyarakat untuk dapat dimanfaatkan baik melalui laporan, jurnal bereputasi nasional dan/atau internasional maupun forum ilmiah.



## BAB 3

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan ini menggunakan pendekatan penelitian dan pengembangan (*research and development*). Penerapan pendekatan penelitian dan pengembangan dalam dunia pendidikan memiliki maksud untuk menghasilkan atau mengembangkan produk/jasa baik dalam system pembelajaran maupun system penyelenggaraan pendidikan (Borg & Gall, 1983). Mendasarkan pada *road map* penelitian, tahapan kegiatan penelitian dan pengembangan ini adalah studi pendahuluan, perumusan model konseptual, ujicoba dan validasi, revisi model dan pelaporan, sebagai berikut:

Tabel 1. Tahapan Penelitian

Tahapan	Kegiatan	Indikator
Studi Pustaka dan Hasil penelitian	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengkaji teori-teori dari berbagai sumber bacaan (buku referensi, jurnal) mengenai kapasitas jejaring dalam PKuM</li> <li>Mengkaji hasil penelitian baik dalam buku maupun artikel jurnal mengenai kapasitas jejaring berwirausaha</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pemahaman komprehensif kapasitas jejaring</li> </ul>
Eksplorasi (Studi lapangan / empirik)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Merumuskan instrumen penelitian</li> <li>Mengidentifikasi dan menghubungi pakar terkait untuk memvalidasi instrumen penelitian</li> <li>Melakukan pengkajian kapasitas jejaring di PKuM</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Instrumen penelitian</li> <li>Profil kapasitas jejaring</li> <li>Kebutuhan pengemb. KJ</li> </ul>
Perumusan Model Konseptual	<ul style="list-style-type: none"> <li>Merumuskan model peningkatan kapasitas jejaring</li> <li>Mengidentifikasi dan menghubungi para pakar terkait untuk memvalidasi rumusan model yang dihasilkan</li> <li>Meyampaikan rumusan model dan rencana pengembangan kepada ahli.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Rumusan model pengemb. kapasitas jejaring dalam PKuM tervalidasi</li> </ul>
Ujicoba terbatas dan validasi empirik	<ul style="list-style-type: none"> <li>Melakukan pendekatan kepada kelompok sasaran</li> <li>Melakukan pengembangan peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PkuM</li> <li>Mengevaluasi hasil pengembangan kapasitas jejaring</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Perubahan perilaku kelompok sasaran</li> <li>Model tervalidasi</li> </ul>
Review dan Penyempurnaan Model	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mengidentifikasi dan menghubungi pakar dan praktisi yang memiliki keahlian relevan dengan tema peneliti.</li> <li>Penyempurnaan model peningkatan kapasitas jejaring.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Model peningkatan kapasitas jejaring tersempurnakan</li> </ul>
Pelaporan	<ul style="list-style-type: none"> <li>Penulisan laporan dan draft artikel untuk jurnal dan seminar nasional/internasional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Draft: disertasi, artikel jurnal, dan Model</li> </ul>

## **B. Lokasi Penelitian**

Model pengembangan kapasitas jejaring (*networking capacity*) bagi kelompok sasaran PKuM dalam memberdayakan masyarakat yang dilakukan ini difokuskan pada kelompok sasaran yang telah mengikuti pendidikan kewirausahaan masyarakat yang dikembangkan oleh Direktorat Kursus dan Pelatihan, dan Direktorat Pembinaan Pendidikan Masyarakat, Dirjen PNFI Kemdikbud, pendidikan kewirausahaan masyarakat (PKM) yang dikembangkan oleh instansi atau departemen pemerintah lainnya maupun pendidikan kewirausahaan yang dijalankan oleh organisasi sosial atau masyarakat. Kelompok sasaran yang dipilih berada di kabupaten Gunung Kidul, yaitu kelompok Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Mawar yang ada di Desa Bejiharjo, Kecamatan Karangmojo, Gunung Kidul. Dasar pemilihan adalah kelompok sasaran yang dikaji berada dalam laboratorium luar kampus Prodi PLS FIP UNY, dan karakteristik kelompok sasaran yang berada di wilayah obyek wisata Goa Pindul.

## **C. Metode dan Instrumen Pengumpulan Data**

Pengumpulan data dilakukan dengan menggali informasi dari responden dan informan yang terlibat dan/atau memiliki peran penting dalam pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka memberdayakan masyarakat. Sampel responden dan informan yang menjadi sumber informasi adalah pengelola PKuM, kelompok sasaran PKuM, narasumber, ahli pendidikan, ahli kewirausahaan, dan pihak pemerintah.

Metode pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, dokumentasi dan pengamatan, yang dilakukan dengan menggunakan pedoman wawancara, dokumentasi, dan pengamatan. Wawancara dilakukan terhadap pengelola, kelompok sasaran dan/atau pendidik/fasilitator, guna mengkaji informasi terkait dengan karakteristik kelompok sasaran, aktivitas wirausaha, karakteristik modal sosial dan pemanfaatannya, kapasitas jejaring, tanggapan/respon dan perubahan perilaku kelompok sasaran. Observasi juga digunakan dalam penelitian ini untuk mengumpulkan data misalnya tentang interaksi antar anggota kelompok sasaran, aktivitas hubungan kelompok sasaran dengan pihak lain, keterlibatan dan sikap kelompok sasaran. Dokumentasi dilakukan untuk mengetahui data misalnya

karakteristik sosial, ekonomi, dan pendidikan kelompok sasaran, manfaat pendidikan kewirausahaan yang telah dilaksanakan, dsb.

Selain itu, angket juga digunakan untuk mengumpulkan data yang lebih difokuskan pada prioritas kebutuhan belajar, karakteristik kapasitas jejaring dalam PKuM, dampak pendidikan kewirausahaan, respon kelompok sasaran dan pencapaian perubahan perilaku atau kompetensi yang diharapkan. Sebelum digunakan angket ditelaah terlebih dahulu untuk menjamin ketepatannya dalam mengambil data dengan cara mengadakan uji validitas isi yang dilakukan oleh ahli/pakar.

#### **D. Teknik Analisis Data**

Analisis data dilakukan dengan menggunakan teknik analisis kualitatif dan kuantitatif. Teknik analisis kualitatif meliputi reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan (Miles & Huberman, 2007). Reduksi data berarti menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber data baik dari wawancara, observasi dan dokumentasi mengenai pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM. Data-data dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal yang penting, dicari tema dan polanya dan membuang yang tidak perlu. Data dalam satuan-satuan akan dimasukkan dalam kategori satuan-satuan. Penyajian data dilakukan dengan membentuk uraian singkat, bagan dan hubungan dengan antar kategori, *flowchart* dan sejenisnya. Langkah selanjutnya adalah memberikan penafsiran pada data untuk mencari makna dan implikasi yang lebih luas dari hasil penelitian. Sedangkan data-data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka (kuantitatif) akan disajikan dalam bentuk tabel, grafik, diagram dan dalam perhitungan-perhitungan statistik lainnya yang memudahkan untuk memberikan informasi kepada pihak berkepentingan.

#### **E. Teknik Keabsahan Data**

Keabsahan data dilakukan dengan menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi dilakukan untuk mengecek keabsahan data yang terkumpul, yaitu mengecek data hasil wawancara dengan observasi, dan/atau dengan dokumentasi. Juga dilakukan dengan mengecek data berdasarkan sumber informan yang memberikan data. Selain itu, keabsahan data dicapai dengan dengan meminta

pendapat dari para ahli khususnya melalui *expert judgement* untuk membahas mengenai validitas instrument angket dan validasi model pengembangan peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM guna memberdayakan masyarakat berserta perangkat pendukungnya.

## **BAB 4**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Deskripsi Umum Kecamatan Karangmojo**

Kecamatan Karangmojo merupakan salah satu kecamatan di wilayah Kabupaten Gunung Kidul yang terletak di sebelah utara pusat kota. Secara geografis, Kecamatan ini merupakan wilayah penyangga ibu kota kabupaten yang mempunyai letak strategis penghubung antara ibu kota kabupaten dengan wilayah kecamatan Ngawen, Semin dan Ponjong, dan merupakan jalur utama untuk masuk kota Wonosari dari arah Klaten, Jawa Tengah. Adapun batas wilayah kecamatan ini adalah sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Semin dan Kecamatan Ngawen, sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Ponjong, sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Semanu, dan sebelah barat berbatasan dengan kecamatan Wonosari. Kecamatan Karangmojo merupakan daerah yang sebagian besar adalah berupa dataran. Mempunyai letak posisi astronomi antara  $7^{\circ}54'21''$  –  $7^{\circ}57'39''$  Lintang Selatan dan  $110^{\circ}37'48''$  –  $110^{\circ}41'29''$  Bujur Timur. Bentuk wilayah kecamatan ini adalah 30 % datar sampai berombak, 60 % berombak sampai berbukit, dan sisanya sebesar 10 % berbukit sampai bergunung. Ketinggian wilayah kecamatan dari permukaan laut 350 dpl dengan suhu maksimum dan minimum  $36^{\circ}\text{C}$  dan  $24^{\circ}\text{C}$ . Curah hujan, jumlah hujan dengan curah hujan terbanyak 42 hari. Banyaknya curah hujan mencapai 353 mm/th.

Kecamatan ini memiliki luas wilayah sebanyak 80,12 km<sup>2</sup>, dengan desa terluas adalah Bejiharjo mencapai 22,01 km<sup>2</sup> dan desa terkecil adalah desa Kelor yang mencapai luas wilayah sebanyak 3,68 km<sup>2</sup>. Luas daerah ini diperuntukkan untuk lahan tanah sawah sebanyak 586,43 ha, berupa tanah kering seluas 2.707,54 ha, untuk bangunan mencapai 3.397,32 ha, untuk hutan negara mencapai 925 ha, dan sisanya untuk kepentingan lain seluas 395,04 ha.

Secara demografis, Kecamatan Karangmojo memiliki jumlah penduduk sebanyak 54.993 orang pada tahun 2013 yang terdiri dari penduduk laki-laki sebanyak 27.203 orang dan penduduk perempuan sebanyak 27.790 orang. Desa

yang memiliki penduduk paling banyak di Kecamatan Karangmojo adalah desa Karangmojo sebanyak 14.258 orang, dan desa Jatiayu yang memiliki penduduk sebanyak 8.154 orang. Sedangkan wilayah dengan penduduk paling sedikit adalah desa Bendungan dengan 1.160 jiwa. Jumlah penduduk Karangmojo tersebut tergabung dalam 15.809 KK, dan penduduk anak-anak mencapai 12.093 orang.

Tabel 2. Jumlah Penduduk Kec. Karangmojo Tahun 2013

<b>Nama Desa</b>	<b>Laki-laki</b>	<b>Perempuan</b>	<b>Jumlah</b>
Bendungan	1.160	1.165	2.325
Bejiharjo	7.092	7.166	14.258
Wiladeg	2.037	2.127	4.164
Kelor	1.349	1.557	2.906
Ngipak	1.572	1.615	3.187
Karangmojo	4.905	4.942	9.847
Gedangrejo	3.247	3.293	6.540
Ngawis	1.762	1.850	3.612
Jatiayu	4.079	4.075	8.154
Jumlah	27.203	27.790	54.993

Sumber: BPS Kab. Gunung Kidul, 2014

Tingkat pendidikan penduduk Karangmojo sudah dapat dikatakan baik. Hal ini terlihat dari angka partisipasi pendidikan warga yang sudah cukup memadai. Pada tahun 2013 tercatat bahwa penduduk yang sedang menumpuh pendidikan tingkat taman kanak-kanak mencapai 1.081 orang, pendidikan dasar mencapai 4.203 orang, pendidikan menengah pertama mencapai 2.525 orang, pendidikan menengah atas mencapai 2.147 orang, dan pendidikan tinggi mencapai 1.220 orang (BPS, 2014). Menurut agama, pada tahun 2013, distribusi penduduk Karangmojo mayoritas memeluk agama Islam sebanyak 61.036 jiwa atau sebesar 92,71%. Sisanya memeluk agama Kristen sebanyak 3.179 orang atau 4,83%, memeluk agama Katholik sebanyak 1.619 orang atau 2,46 persen, dan lainnya adalah pemeluk agama Hindu sebanyak 2 orang (KUA dalam BPS Kab. Gunung Kidul, 2014). Sesuai dengan ini, berbagai tempat peribadatan berupa masjid, mushola, dan langgar banyak terdapat di kecamatan ini, dimana jumlahnya mencapai 109 masjid, 104

buah mushola dan sebanyak 12 buah langgar. Bagi umat Kristen, pelaksanaan peribadatan dilakukan di gereja-gereja yang mana jumlah gereja di Karangmojo mencapai 13 buah.

Dalam kehidupan masyarakat Karangmojo, berbagai kesenian dan upacara tradisional berkembang sejak lama. Masyarakat Karangmojo memiliki tradisi yang masih dipelihara sampai saat ini seperti tradisi *rosulan* yang diselenggarakan pada setiap tahun sekali, tradisi bersih desa/bersih sumber mata air, tradisi *gumbregan*, *nyekar*, dan *mauludan*. Selain tradisi-tradisi tersebut, kesenian tari tumbuh di masyarakat yang mencakup *reog*, *jatilan*, dan *incling*. Perkumpulan kesenian tari di Karangmojo mencapai 34 perkumpulan untuk seni reog, 19 perkumpulan untuk *jatilan*, dan 1 perkumpulan *incling*. Kesenian musik berkembang yang ditandai dengan muncul perkumpulan kesenian musik mencakup kesenian *gejog lesung* berjumlah 29 kelompok, orkes melayu berjumlah 19 orang, *folk song* berjumlah 13 kelompok, *mocopat* berjumlah 5 kelompok, dan kelompok campur sari berjumlah 15. Selain itu, kesenian teater pun terdapat Karangmojo yaitu sebanyak 7 kelompok kethoprak dan dua perkumpulan pedalangan.

Di sektor ekonomi, aktivitas perekonomian warga masyarakat Karangmojo tidak lepas dari sumber daya yang dimilikinya. Pada umumnya, warga masyarakat memiliki pekerjaan sebagai petani. Hal ini diindikasikan dengan luas lahan pertanian yang digarap oleh penduduk Karangmojo. Tercatat bahwa Kecamatan Karangmojo memiliki luas lahan pertanian seluas 548,455 ha yang terdiri dari sebagian besar menggunakan sistem pertanian adalah semi teknis seluas 382,0855 ha, lahan pertanian tadah hujan seluas 138,4550 ha, dan sisanya adalah lahan pertanian seluas 65,8850 ha. Produksi pertanian mencapai 12.117,26 ton, dengan jenis produksi berupa padi, kacang tanah, jagung, ketela, dll. Di sektor primer pun berkembang berbagai budidaya ternak baik unggas, sapi maupun kambing/domba yang masing-masing mencapai 147.698 ekor, 7.691 ekor dan 2.687 ekor. Sektor industri yang dominan berada di Kecamatan ini merupakan sektor industri rumah tangga sebanyak 1.546 buah. Industri kecil mencapai 572 buah, dan industri sedang mencapai 1 buah. Industri-industri ini mampu mempekerjakan sebanyak 4.480 orang. Sektor ekonomi lain yang berkembang adalah sektor pariwisata yang mana Kecamatan ini memiliki

obyek wisata gua sebanyak 4 orang, obyek wisata sejarah sebanyak 8 orang, dan lainnya sebanyak 3 orang dengan jumlah pengunjung mencapai 60.203 orang pada tahun 2013.

## **2. Deskripsi Kelompok Sasaran PKK Mawar**

Pembentukan kelompok Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Mawar, Dusun Bejiharjo, Kecamatan Karagmojo dimulai sejak tahun 2010 sebagai gerakan masyarakat yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan keluarga atas kesadaran dan kemampuan keluarga sendiri. Kelompok PKK Mawar menginduk pada kegiatan organisasi PKK nasional yang mana memiliki program kegiatan, dikenal “sepuluh program PKK” sebagai berikut: a) penghayatan dan pengamalan Pancasila, b) gotong royong, c) pangan, d) sandang, e) perumahan dan tata laksana rumah tangga, f) pendidikan dan keterampilan, g) kesehatan, h) pengembangan kehidupan perkoperasian, i) kelestarian lingkungan hidup, dan j) perencanaan kesehatan.

Sampai saat ini kelompok PKK Mawar memiliki jumlah kader atau anggota sebanyak kurang lebih 110 orang anggota dengan kepengurusan: ketua, wakil ketua, sekertaris, wakil sekertaris, bendahara dan wakil bendahara, yang mana masing-masing berjumlah seorang. PKK ini memiliki misi oranisai yaitu mewujudkan keluarga yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa berahlak dan berbudi pekerja luhur, sehat, sejahtera dan mandiri kesetaraan dan keadilan hukum lingkungan. Adapun misi organisasi ini adalah:

- a) Meningkatkan mental spiritual, perilaku hidup dengan menghayati dan mengamalkan pancasila dengan meningkatkan pelaksanaan hak dan kewajiban sesuai dengan hak asasi manusia, demokrasi, meningkatkan kesetiakawanan sosial dan gotong royong setara pembentukan watak bangsa yang selaras, serasi dan seimbang.
- b) Meningkatkan derajat kesehatan dan kelestarian lingkungan hidup serta pembiasaan hidup berencana dalam semua aspek kehidupan dan perencanaan ekonomi keluarga dengan membiasakan menabung.



Terkait dengan pencapaian misi organisasi, PKK Mawar melakukan kegiatan yang meliputi: 1) Pertemuan rutin. Kegiatan pertemuan rutin dilakukan setiap 45 hari sekali, tepatnya pada hari minggu legi yang dilakukan oleh pengurus dan anggota. Kegiatan ini mencakup arisan dan simpan pinjam. Dana arisan masing-masing anggota sebanyak Rp 5000, dengan frekuensi pembagian sebanyak 5 orang. Simpan-pinjam dilakukan apabila ada bantuan administrasi dari desa yang diperuntukan untuk dipinjamkan kepada para ibu PKK. Kedua kegiatan tersebut dipandang bermanfaat dimana dapat menjadi ajang silaturahmi dan berbagi informasi terutama informasi dari pemerintahan desa. 2) *Gejoh Lesung*, kegiatan seni tradisional yang dipentaskan pada kesempatan tertentu untuk menjadi daya tarik wisatawan yang berkunjung ke Bejiharjo. 3) Senam Kesehatan, kegiatan ini dilakukan setiap minggu pagi yang difasilitasi oleh instruktur senam yang ditentukan pengurus. Kegiatan ini bertujuan untuk menciptakan dan membudaya hidup sehat warga masyarakat. 3) Seni Karawitan, kesenian tradisional ini menjadi ajang pelestarian budaya lokal. Para ibu-ibu secara rutin berlatih karawitan dan mementaskannya pada kegiatan-kegiatan tertentu misalnya pada hari bersih desa dan penyambutan wisatawan goa Pindul. 4) Posyandu, kegiatan ini dilakukan untuk memantau perkembangan balita yang ada di Dusun dan ketercukupan gizinya, dimana terdapat sebanyak 57 anak. Dalam kegiatan ini, petugas kesehatan dari Puskesmas setempat pun mendampingi para kader. 5) Kegiatan lain, selain kegiatan-kegiatan di atas, PKK Mawar pun melakukan pelatihan kuliner, yang diinisiasi oleh pihak UNY yang bertujuan untuk membekali anggota PKK dan warga masyarakat dengan keterampilan vokasional yang dapat dimanfaatkan dalam kehidupan sehari-hari baik berusaha mandiri maupun bekerja kepada orang lain.

### **3. Pengembangan Model Peningkatan Kapasitas Jejaring**

Kegiatan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok wirausaha masyarakat dilakukan dengan tahapan: a) identifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring, b) perumusan model konseptual peningkatan jejaring, c) implementasi model peningkatan kapasitas jejaring, dan d)

evaluasi pelaksanaan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring. Berikut hasil penelitian terkait dengan kegiatan dimaksud.

**a) Identifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring**

Sebagaimana dipahami bahwa jejaring dimaknai sebagai kemampuan seseorang atau kelompok untuk bekerja sama dan berkoordinasi dengan pihak lain baik pihak internal maupun pihak eksternal. Dalam kegiatan berwirausaha, kegiatan jejaring diperuntukan untuk mengembangkan perolehan sumber daya yang dibutuhkan, meningkatkan penjualan dan produktivitas, dan memperoleh informasi yang bermanfaat bagi kemajuan usaha. Sudah pasti, aktivitas jejaring perlu dilakukan oleh pelaku wirausaha secara kompeten dalam membina jejaring. Artinya, kapasitas berjejaring harus dimiliki oleh para pelaku usaha agar usaha yang dikelolanya dapat berjalan secara produktif, efisien dan bermanfaat.

Terkait dengan hal di atas, hasil penelitian menunjukkan kapasitas jejaring yang dimiliki kelompok sasaran masih perlu dikembangkan. Hal ini terlihat dari perilaku kelompok sasaran dalam membangun hubungan dengan sesama anggota kelompok maupun dengan pihak luar kelompok. Aktivitas jejaring dalam kelompok diwujudkan dengan perilaku arisan antar anggota kelompok, adanya keinginan bersama untuk mengembangkan usaha dan kesejahteraan hidup, dan *pirukunan* yang terbangun dalam kehidupan sehari-hari misalnya kegiatan menjenguk salah satu anggota keluarga yang sedang sakit. Sedangkan aktivitas membangun jejaring dengan pihak luar diwujudkan dengan adanya hubungan yang intens dengan pemerintah desa dan kecamatan, serta lembaga pemerintah yang secara langsung menaungi kegiatan kelompok yaitu organisasi PKK yang bergerak dalam bidang pemberdayaan keluarga. Lembaga pemerintah lain yang ikut memberikan kontribusi kepada kelompok adalah dinas kesehatan setempat dan Badan Koordinasi Keluarga Berencana (BKKB) setempat yang diwakili oleh pelaksana teknisnya. Kedua lembaga ini bergerak dalam peningkatan kualitas kesehatan dan reproduksi anggota keluarga.

Dalam hal peningkatan pendapatan ekonomi, kelompok sasaran memiliki aktivitas ekonomi berupa penyediaan jasa kuliner bagi para pengunjung obyek wisata Goa Pindul. Kelompok sasaran bersama dengan keempat kelompok lain

merupakan penyedia makanan untuk konsumsi makan pagi dan makan siang. Umumnya, mereka mendapatkan pesanan konsumsi diperoleh dari pengelola kelompok “Wira Wisata”, dimana mereka tidak menjual langsung makanan kepada konsumen sehingga banyak atau sedikit pesanan ditentukan oleh intensitas pengunjung yang memesan konsumsi kepada pengelola wisata. Namun disayangkan, kelompok sasaran memiliki keterbatasan dalam memperoleh pesanan kuliner. Hal ini disebabkan adanya pemahaman dari pengelola bahwa kelompok yang menjadi penyedia konsumsi pengunjung adalah kelompok yang berada di lingkungan atau lokasi dimana kelompok wisata berada. Artinya, kelompok yang mendapat prioritas untuk memproduksi kuliner adalah keempat kelompok yang lain. Hal lain yang memprihatkan terjadi dalam kelompok sasaran, dimana karena ketidakharmonisan dalam menjalankan kelompok usaha di antara pengurus kelompok sehingga aktivitas produksi kuliner sudah tidak dapat dilakukan secara berkelompok.



Bagan 1 Profil Kapasitas Jejaring Kelompok Sasaran

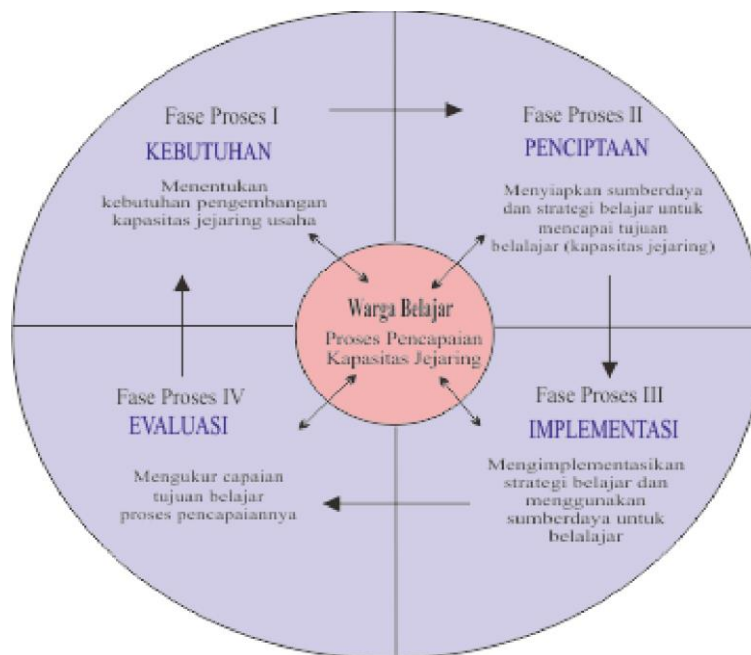
Hasil penelitian sebagaimana dalam bagan 1 di atas menunjukkan bahwa walau para anggota kelompok sasaran memandang jejaring merupakan suatu hal yang penting (skor 4), namun kemampuan membina jejaring terutama pada aspek

memahami mekanisme atau saluran dalam mencari mitra masih rendah (skor 1). Para anggota kelompok dapat dipandang masih memiliki keterbatasan dalam memahami mitra yang potensial untuk diajak bekerja sama atau bersinergi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kapasitas jejaring yang dimiliki anggota kelompok sasaran masih perlu dikembangkan berdasarkan pada pengembangan usaha produksi yang bermanfaat.

**b) Perumusan model konseptual pengembangan kapasitas jejaring**

Mendasarkan hasil penelahaan mengenai kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring bagi pelaku usaha dapat dirumuskan sebagaimana dalam gambar di bawah. Model yang dikembangkan menekankan pada dua pendekatan yaitu: a) pendekatan pembelajaran orang dewasa dimana partisipasi kelompok sasaran baik dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajarannya, dan b) pendekatan berbasis pengalaman. Kedua pendekatan dimaksudkan memberikan pengalaman belajar yang bermakna bagi kelompok sasaran, dan lebih memposisikan kelompok sasaran sebagai individu-individu yang memiliki kesadaran belajar, dan motivasi untuk berkembang.

Selanjutnya, model konseptual yang telah dirancang dikonsultasikan kepada narasumber ahli pendidikan nonformal bertujuan untuk memvalidasi kelayakan model yang akan dilakukan. Masukan dari ahli didapat guna menyempurnakan kegiatan pengembangan khususnya pada desain pembelajaran yang dilakukan.



Gambar 3 Model Peningkatan Kapasitas Jejaring *Target Group* Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat

### c) Implementasi model pengembangan kapasitas jejaring

Mengacu pada model konseptual yang telah dihasilkan sebagaimana di atas, maka implementasi model peningkatan kapasitas jejaring dilakukan dengan menekankan pada setiap fase pengembangan kapasitas jejaring sebagaimana dalam Gambar 1. Secara khusus kegiatan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring dilakukan sebagai berikut:

Fase I, **identifikasi kebutuhan pengembangan**. Sebagaimana dikemukakan dalam point (a) mengenai kebutuhan pengembangan, kegiatan identifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring yang dilakukan merupakan tahapan awal kegiatan pengembangan. Identifikasi kebutuhan peningkatan kapasitas jejaring dilakukan dengan melakukan wawancara dan pengisian angket. Wawancara dilakukan terhadap informan kunci yaitu pengurus PKK Mawar sebagai lembaga dimana kelompok sasaran berada, dan pengisian angket dilakukan pada awal kegiatan pembelajaran. Terkait dengan ini, hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok wirausaha masyarakat belum memiliki kapasitas jejaring yang mumpuni terutama dalam mengembangkan usaha wirausaha yang berorientasi pada konsumen atau

pasar. Walau pun disadari bahwa jejaring internal kelompok sasaran terbangun baik atas dasar pertemanan atau kondisi sebagai sesama anggota masyarakat.

Tabel 3 Aktivitas Pengembangan Kapasitas Jejaring Wirausaha

FASE	Bentuk Kegiatan	Tujuan	Metode	Pelaksana
Identifikasi Kebutuhan	Identifikasi kapasitas jejaring kelompok	Mengetahuan tingkat capaian kapasitas jejaring kelompok sasaran	Diskusi terfokus	Tim peneliti <i>Target group</i> Pengurus PKK
Perencanaan Pengembangan	Penyusunan aktivitas pengembangan dan penyediaan sumber daya	Menyiapkan mekanisme, sumber daya, dan rencana evaluasi pengembangan kapasitas jejaring	Koordinasi: dengan perwakilan kelompok, narasumber terkait	Tim peneliti Narasumber
Implementasi	Penumbuhan kesadaran dan komitmen	Menumbuhkan kembali komitmen usaha bersama	Diskusi bersama	Tim peneliti
	Pembelajaran kewirausahaan	Membangun nilai, sikap dan pemahaman berwirausaha	Diskusi Berbasis Pengalaman	Tim peneliti
	Pembelajaran kapasitas jejaring	Membangun kompetensi berjejaring	Studi Kasus <i>Brainstorming</i>	Tim peneliti
	Pelatihan vokasional	Memberikan sikap, pengetahuan, dan keterampilan berwirausaha	Praktik vokasional <i>Story telling</i>	Praktisi berhasil
	Penguatan Jejaring	Menumbuhkan komitmen, nilai, sikap dan kemampuan berjejaring	Pelatihan <i>outbond</i> Reorganisasi kelompok	<i>Tosca Organizer</i>
	Praktik Membangun Jejaring	Penugasan berkelompok	Praktik berkelompok	<i>Target groups</i>
Evaluasi	Evaluasi bersama	Mengetahui penguasaan kapasitas jejaring oleh kelompok sasaran	Angket Refleksi bersama	Tim peneliti <i>Target group</i>

Fase II, **perencanaan/penciptaan**. Kegiatan penciptaan atau perencanaan kegiatan pengembangan kapasitas jejaring dilakukan dengan melakukan koordinasi dengan kelompok sasaran, dalam hal ini perwakilan kelompok. Koordinasi ini dimaksudkan untuk mengetahui pandangan kelompok sasaran mengenai rencana kegiatan pengembangan. Peneliti berusaha menjelaskan mengenai mekanisme pelaksanaan pengembangan kepada kelompok sasaran dengan tujuan mereka memahami dan mau terlibat dalam kegiatan pengembangan yang akan dilakukan seperti narasumber pembelajaran, jenis materi pembelajaran, waktu pembelajaran, dan penyediaan peralatan belajar yang dibutuhkan. Kelompok sasaran memberikan

beberapa pandangan yaitu: a) apabila tidak dapat menghadirkan narasumber yang mumpuni dan sesuai dengan usaha kelompok yang saat ini ditekuni maka disarankan untuk menghubungi narasumber yang bertempat tinggal tidak jauh dari kelompok sasaran, dan b) waktu pembelajaran tidak bersamaan dengan kegiatan para anggota kelompok sasaran. Hal yang paling penting dalam kegiatan koordinasi ini adalah adanya ketersediaan semua anggota kelompok untuk terlibat aktif selama kegiatan pembelajaran peningkatan kapasitas jejaring dilakukan.

Fase III, **implementasi pengembangan**. Pelaksanaan kegiatan pengembangan ini dilakukan dengan melakukan beragam aktivitas pembelajaran bagi kelompok sasaran yang meliputi tahapan: pengembangan kesadaran berwirausaha, pembelajaran kewirausahaan, peningkatan jejaring, pembelajaran vokasional, penguatan jejaring, dan penugasan praktik.

#### ***Pengembangan komitmen berwirausaha***

Pada awal kegiatan pengembangan dilakukan pembelajaran yang dimaksudkan untuk lebih membangun komitmen dan kesadaran untuk terus berusaha secara berkelompok. Sebagaimana diketahui bahwa aktivitas berusaha kelompok sebelum kegiatan pengembangan kapasitas berjalan vakum. Usaha kelompok yang bergerak dalam bidang produksi kuliner berupa makanan/snack yang dijual atau diperuntukkan bagi pengunjung oyek wisata tidak dapat dilaksanakan lagi karena adanya hubungan yang kurang sehat diantara anggota dan karena sedikit pesanan kuliner yang diperoleh kelompok tersebut. Dalam kegiatan pembelajaran ini, peneliti menyampaikan informasi dan pemahaman mengenai urgensi komitmen dalam kelompok usaha bersama. Pembelajaran dilakukan dengan menghadapkan realita dan/atau pengalaman yang baik maupun yang buruk terkait dengan komitmen dalam usaha bersama. Pembelajaran dilakukan seoptimal mungkin menggali berbagai pengalaman pada anggota selama usaha bersama berjalan dengan cara mendiskusikan dan/atau menanyakan apa yang terjadi selama kelompok berjalan.

#### ***Pembelajaran kewirausahaan***

Setelah kegiatan pembelajaran refleksi diri yang dilakukan pada pembelajaran awal dengan kelompok sasaran, pembelajaran mengenai

kewirausahaan dilakukan. Pembelajaran ini dilakukan untuk menumbuhkan pemahaman mengenai kewirausahaan. Penyampaian konsep atau teori dan praktik kewirausahaan kepada kelompok sasaran dilakukan dengan metode pembelajaran ceramah, diskusi dan penggunaan pengalaman pihak lain, dan contoh-contoh keberhasilan kelompok usaha wanita yang telah menuai keberhasilan di masyarakat seperti kelompok wirausaha kaum perempuan yang ada di kecamatan Pleret kabupaten Bantul, dan desa Karangrandu, Kecamatan Pecangaan, Kabupaten Jepara. Pembelajaran mengenai hal ini dilakukan setelah kegiatan pembelajaran membangun komitmen dilakukan. Selain dengan menggunakan contoh pengalaman orang lain, kelompok sasaran pun menyampaikan pengalamannya mengenai pelaksanaan kegiatan wirausaha yang dilakukan selama ini. Mereka memandang bahwa kelompok belum mampu menjalankan kegiatan wirausaha secara baik sebagai miliki usaha bersama yaitu usaha kuliner, disebabkan terdapat hubungan yang kurang mendukung antara pengurus kelompok yang berakibat pada aktivitas usaha yang tidak berkelanjutan sehingga keuntungan berusaha tidak dapat dicapai. Mereka menyadari bahwa pengembangan usaha wirausaha yang dapat memanfaatkan peluang pasar di lingkungannya perlu dilakukan.

### ***Peningkatan jejaring wirausaha***

Peningkatan kesadaran membangun jejaring wirausaha. Pada tahap pembelajaran ini, pertama konsep jejaring dalam aktivitas berwirausaha diperkenalkan kepada kelompok sasaran. Konsep jejaring yang disampaikan mencakup makna jejaring, tujuan dan urgensi membangun jejaring, dan cara membangun jejaring. Pembelajaran dilakukan dengan mengedepankan keaktifan kelompok sasaran sehingga peneliti sedapat mungkin melakukan pembelajaran yang dialogis dan menggunakan pengalaman-pengalaman dalam menyampaikan substansi mengenai jejaring dalam berusaha. Peneliti sebagai narasumber memberikan pemahaman mengenai jejaring dengan mencontohkan perilaku usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kuliner di Kecamatan Jambu, Kabupaten Semarang dan di Desa Karangrandu, Kabupaten Jepara.



Tabel 4 Menjalin Jejaring

Pihak Mitra	Keuntungan	Cara Membangun jejaring	Resiko/Tantangan/Kendala
<b>Kelompok I</b>			
Pemasok kacang/Bahan Baku	Memudahkan mendapatkan bahan baku	Sering berkomunikasi	Tidak mendapatkan bahan baku; Mencari ke tempat lain
Produksen	Mencari Keuntungan Menambang uang belanja	Berkomunikasi dengan distributor Kemasan yang bagus	Keterlambatan pembuatan barang Pemasokan kurang lancar Banyak pesaing
Distirbutor	Mencari keuntungan Melengkapi dagangannya	Berkomunikasi dengan konsumen	Barang tidak laku kembali Barang di daur ulang dan dijual lebih murah
Konsumen	Barang mudah didapat	Berkomunikasi dengan distributor/penjual	Mengkomplain penjual
<b>Kelompok II</b>			
Toko penjual bahan	Mendapatkan bahan baku	Komunikasi dialogis	Bila toko tutup, cari mitra lain
Sesama /teman	Mempermudah kerja sama	Komunikasi efektif	Beda pendapat, musyawarah
Pemerintah desa setempat	Mendapatkan pelatihan dan bantuan modal	Komunikasi efektif	Tidak setiap waktu ada program dimaksud
Koperasi	Mendapatkan modal	Dengan menjadi anggota	Tidak setiap waktu meminjamkan uang
Puskesmas	Mendapatkan label halal	Komunikasi efektif	Puskesmas libur
Pihak swasta	Memasarkan hasil usaha	Dengan komunikasi efektif	Permintaan yang sangat banyak, sehingga tidak bisa memenuhi
Toko-toko kelontong di sekitar	Memasarkan hasil usaha	Dengan komunikasi efektif	Permintaan konsumen yang berbeda-beda Harga jual yg berbeda-beda
Media sosial	Memasarkan hasil usaha	Dengan <i>networking</i>	Pengiriman barang tersendat Permintaan melonjak
<b>Kelompok III</b>			
Toko Kelontong	Mudahnya mendapatkan bahan yang dibutuhkan	Dengan komunikasi	Tidak tersedianya bahan
Pemerintah desa	Mendapatkan pelatihan dan bahan-bahan modal	Dengan komunikasi efektif	Tidak ada setiap waktu ada pelatihan program
Sesama anggota	Kemudahan untuk bekerja sama	Komunikasi dialogis	Sesama anggota ada kendala ada yang berhalangan hadir
Pihak wisata	Untuk memasarkan hasil	Komunikasi efektif	Pemasaran yang semakin banyak
Media sosial	Semakin meluasnya	Internet	Permintaan semakin melonjak
Puskesmas	Mempermudah pengakuan masy terkait kesehatan	Komunikasi dialogis	Tidak ada kendala
Toko sekitar	Membantu pemasaran	Komunikasi	Banyaknya produk-produk yang sama di pasar

Kesimpulan dalam pembelajaran yang dilakukan, yang mana peneliti menyampaikan ringkasana atau kesimpulan hasil diskusi kepada kelompok sasaran, adalah jejaring sangat penting untuk mengembangkan sebagai salah satu faktor kesuksesan, beragam mitra yang dapat diajak kerja sama dalam usaha wirausaha, media untuk membangun jejaring cukup beragam misalnya pertemanan, media sosial, dan komunikasi langsung, dan kiat-kiat sukses dalam membina jejaring wirausaha.

### ***Pembelajaran vokasional***

Kegiatan ini dilakukan dengan menghadirkan narasumber dari kabupaten Bantul yang memiliki usaha bersama dalam produksi *peyek* bundar. Selain praktisi, narasumber merupakan seorang aktivis yang bergerak dalam pemberdayaan masyarakat melalui kelompok produktif wirausaha. Proses pembelajaran dilakukan selama satu hari dengan tahapan: *pertama*, narasumber dibantu oleh dua asistennya memberikan penjelasan mengenai teknis pembuatan *peyek* baik cara maupun bahan-bahannya, dan penjelasan mengenai perkembangan kelompok usaha bersama yang dimilikinya. *Kedua*, sebagai awal praktek, kelompok sasaran melihat proses pembuatan *peyek* yang mencakup pencampuran bahan, penyediaan tungku, dan penggorengan yang dilakukan narasumber dan asistennya. Selanjutnya, kelompok sasaran ikut terlibat dalam proses pembuatan *peyek*. Dalam proses pembelajaran, narasumber menjelaskan mengenai aktivitas yang terjadi dalam kelompoknya. Banyak respon atau pertanyaan mengenai kelompok usahanya dan pembuatan *peyek* dari kelompok sasaran. *Ketiga*, melakukan pengemasan produk dan penjelasan mengenai harga jual produk *peyek* yang dihasilkan. *Terakhir*, melakukan diskusi atau evaluasi mengenai tingkat penguasaan keterampilan dari kelompok sasaran. Hasil belajar menunjukkan kelompok memandang sudah dapat menguasai keterampilan hampir 90 persen. Narasumber pun memandang demikian dan memberikan masukan kepada kelompok sasaran bahwa ukuran dan ketebalan *peyek* masih terlalu kandel/tebal dan kacang pada masing-masing *peyek* diperkirakan belum sama jumlahnya sehingga jumlah *peyek* yang dihasilkan masih kurang optimal sesuai dengan takaran bahan baku.

### ***Penguatan jejaring kelompok usaha***

Penguatan jejaring wirausaha bagi kelompok sasaran melalui pelatihan *outbond*. *Outbond* dilakukan oleh personalia *Tosca Organizer* dimana kegiatan ini dimaksudkan untuk mengembangkan kesadaran, pengetahuan, dan keterampilan kapasitas jejaring terhadap kelompok sasaran. Proses pembelajaran dilakukan dengan melaksanakan beragam permainan mencakup: *ice breaking*, permainan membawa air bersama-sama, estafet tongkat, estafet kelereng, penyusunan konstruksi bangunan dari sedotan minum, simulasi tank, dan estafet bahan terigu. Proses pembelajaran dilakukan dalam suasana akrab dan menyenangkan dimana setiap individu nampak merasakan suasana bahagia. Setelah setiap bentuk permainan selesai, pelatih menanyakan dan mendiskusikan dengan kelompok sasaran mengenai nilai atau pelajaran apa yang dapat diperoleh dari aktivitas permainan yang diperoleh dalam hal meningkatkan kemampuan membangun jejaring dalam berusaha *peyek*. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa kelompok sasaran memberikan pemikiran bahwa mereka menganggap penting aspek kerja sama, kejujuran, saling berbagi, tidak *meri-merian*, dll. dalam membangun usaha wirausaha *peyek* yang sukses. Hal lain adalah setelah semua rangkai pembelajaran terlaksana, tim peneliti memberikan penekanan sebagai penutup bahwa kerja sama dan membangun jejaring wirausaha sangat penting dalam berusaha dan kelompok yang sudah terbangun diharapkan tetap berjalan dan mampu memberikan manfaat yang besar kepada para anggota dan warga masyarakat sekitar.

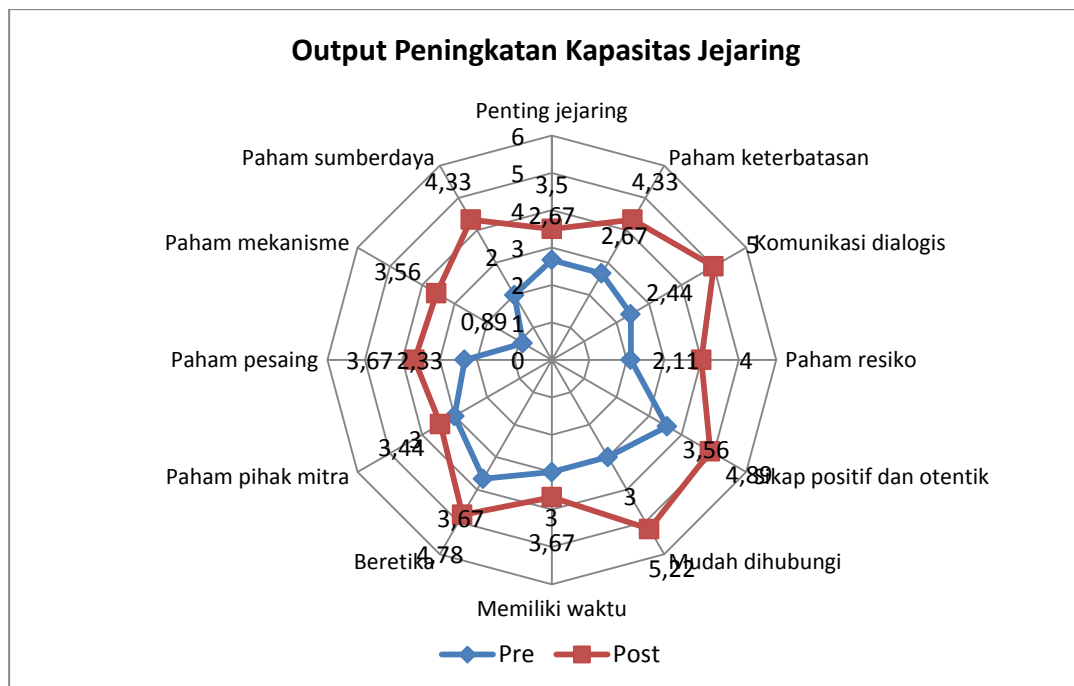
### ***Penugasan Praktik***

Penugasan praktik membangun jejaring melalui praktik wirausaha. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan pengalaman belajar kelompok sasaran dalam mengembangkan usahanya melalui kegiatan memasarkan produk *peyek* yang telah dihasilkan. Sebelum penugasan dilakukan, kelompok sasaran diminta untuk membentuk kepengurusan kelompok yang baru. Disepakati bersama bahwa kepengurusan dalam kelompok wirausaha ini terdapat seorang ketua, seorang sekretaris, dan seorang bendahara kelompok. Dalam penugasan, kelompok sasaran dibebaskan untuk menyusun mekanisme kerja mengenai produksi *peyek* dan menjalankan usahanya. Mekanisme membangun jejaring dilakukan dengan cara:

proses produksi *peyek* dilakukan secara bergiliran. Produksi *peyek* dilakukan dalam tiga kali yang mana setiap produksi dilakukan oleh 4 orang anggota secara bersama, dan selanjutnya mereka memasarkan produk *peyek* kepada konsumen, dalam hal ini, warung-warung yang ada di wilayah obyek wisata Goa Pidul.

#### d) Evaluasi model pengembangan kapasitas jejaring

Untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pembelajaran yang dilakukan, kegiatan evaluasi dilakukan dengan menggunakan angket dan refleksi bersama. Angket diberikan kepada kelompok sasaran pada akhir semua kegiatan pembelajaran selesai, sekaligus dilakukan refleksi bersama mengenai manfaat pengalaman yang telah diikuti kelompok sasaran. Mendasarkan pada hasil analisis, dapat dikemukakan bahwa kegiatan peningkatan kapasitas jejaring bagi pelaku wirausaha mampu mampu meningkatkan sikap, pemahaman, dan keterampilan dalam mengembangkan jejaring berwirausaha. Semua indikator kapasitas jejaring berwirausaha menunjukkan adanya peningkatan. Peningkatan yang sangat besar terjadi pada pemahaman mengenai mekanisme dalam berjejaring, dimana diindikasikan dengan skor 0,89 berubah menjadi skor 3,56.



Hasil wawancara kepada kelompok sasaran, dengan penyampaian pertanyaan: “Apa yang diperoleh setelah kegiatan pembelajaran untuk peningkatan jejaring wirausaha?”, diperoleh tanggapan kelompok sasaran yang menunjukkan bahwa terjadi perubahan perilaku positif sebagai hasil belajar. Perubahan tersebut adalah a) kelompok sasaran merasakan bahwa kegiatan pembelajaran peningkatan kapasitas jejaring memberikan pengalaman belajar yang berguna terutama untuk membangun motivasi berusaha yang berhasil. Mereka menyadari akan peluang usaha di wilayah obyek wisata yang dapat diperoleh melalui pemasaran produksi barang (kuliner) kepada para pengunjung; b) kelompok sasaran memperoleh pemahaman mengenai bagaimana membina jejaring, dimana mereka memandang bahwa usaha yang dilakukan perlu didukung oleh pembentukan hubungan antara anggota kelompok yang harmonis dan kebersamaan dalam berusaha, dan bermitra dengan pihak lain baik melalui pertemanan, keluarga, maupun komunikasi langsung; c) kelompok sasaran menyadari bahwa mereka berkeinginan untuk tetap memajukan usaha wirausaha secara bersama dan terus-menerus, d) kelompok sasaran mendapatkan pengalaman berarti dalam memajukan jaringan pemasaran produk wirausaha, dimana mereka mendapatkan pengalaman bahwa dalam pemasaran dan membina kepercayaan konsumen perlu mempertimbangkan masukan atau saran dari konsumen misal memandang hal positif terhadap keluhan konsumen/warung yang memandang produk kuliner sangat berasa asin, dan e) kelompok sasaran memperoleh keterampilan atau cara memproduksi *peyek* yang berbeda dengan cara membuat *peyek* yang selama ini mereka kuasai baik dari bentuk, rasa, dan pengemasan.

Mendasarkan pada informasi yang diperoleh dengan menggunakan angket dan refleksi bersama diperoleh kesimpulan bahwa kegiatan pengembangan peningkatan kapasitas jejaring pelaku wirausaha dalam rangka memberdayakan masyarakat mampu memberikan pengalaman belajar yang positif sehingga terjadi perubahan perilaku dari kelompok sasaran dalam hal penguasaan kapasitas jejaring berwirausaha.

## B. Pembahasan

Kegiatan berwirausaha, terutama aktivitas kewirausahaan ekonomi, sangat berkembang akhir-akhir ini disebabkan perubahan struktur perekonomian yang mana aktivitas ekonomi tidak lagi mengandalkan faktor produksi seperti modal, fasilitas, dan sumber daya manusia beralih menjadi proses produksi yang mengutamakan kreativitas yang melahirkan inovasi. Hal inilah yang menunjukkan bahwa aktivitas berwirausaha menjadi suatu kegiatan yang dimaksudkan untuk menghasilkan barang/jasa yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Aktivitas berwirausaha pada dasarnya merupakan perwujudan pemanfaatan kreativitas seseorang. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk mengoptimalkan daya pikir, imajinasi, dan institusi guna mengembangkan atau menciptakan sesuatu yang berguna atau bernilai bagi kehidupan. Kemampuan mencipta ini yang memungkinkan seseorang mampu menciptakan dan/atau memanfaatkan peluang yang ada di lingkungannya.

Keberhasilan aktivitas berwirausaha sangat ditentukan oleh kemampuan pelakunya. Kemampuan ini terkait dengan pengelolaan, sumber daya, pemasaran, dan bahkan sumber daya. Salah satu kemampuan yang sangat urgen dan tentu harus dimiliki oleh setiap pelaku wirausaha adalah kemampuan membangun jejaring (*networking capability*) yaitu dimaknai sebagai segenap potensi untuk mendapatkan sumber daya melalui hubungan dengan orang lain. Kegiatan wirausaha harus didukung oleh kemampuan membina jejaring sebagai kemampuan untuk bekerja secara internal dan eksternal. Kemampuan ini mengarah pada pencapaian (a) sumber daya seperti tenaga kerja, manajer, dan sistem informasi, dan (b) proses bisnis misal proses penjualan, dan unit usaha seperti kegiatan dalam rantai pemasokan (Osterle, *et al.*, 2001:5).

Dalam kegiatan berwirausaha, jejaring dapat dilakukan dengan fokus pada tiga aspek: pertama, jejaring yang menekankan pada penumbuhkembangan rasa solidaritas, kerja sama, kepercayaan, dan berbagi informasi antar sesama anggota kelompok; kedua, jejaring yang terkait pengembangan relasi dan kerja sama yang positif antara pelaku wirausaha dengan pihak mitra yang berada dalam lingkungan bisnis sejenis atau yang relevan misalnya perbankan, donatur, pertokoan, warung,

universitas, dan sebagainya; dan ketiga, relasi dengan pihak konsumen produk/jasa sebagai pihak pengguna baik perseorangan maupun organisasi (Weslund, 2006). Ketiga jenis relasi ini perlu dibangun dan dikembangkan oleh wirausahawan agar usahanya dapat sukses.

Kemampuan membangun jejaring dapat ditingkatkan melalui penyelenggaraan berbagai aktivitas pendidikan dan/atau latihan. Aktivitas pendidikan pada dasarnya dimaksudkan untuk membentuk, mengembangkan, atau mengubah nilai, sikap, pengetahuan, dan keterampilan kelompok sasaran agar memiliki kompetensi jejaring yang unggul dalam menjalankan usahanya, yang diindikasikan dengan penguasaan pengetahuan berjejaring, kemampuan berkomunikasi dan bekerjasama, berkolaborasi, dan keterampilan memanfaatkan peluang. Pembentukan kemampuan berjejaring dapat dilakukan dengan melakukan pembelajaran yang mampu memanfaatkan potensi, sumber belajar, dan sumber pengalaman yang ada di lingkungan sekitar.

Kegiatan pengembangan kapasitas jejaring yang dilakukan mampu memberikan kontribusi positif terhadap kelompok sasaran. Hal ini diwujudkan dengan ketercapaian output pembelajaran yang tercermin dari perubahan perilaku positif kelompok sasaran dalam menguasai kemampuan berjejaring wirausaha yang mencakup: pemahaman urgensi berjejaring, kesadaran berkomunikasi yang dialogis, sikap positif dan otentik, mekanisme mencapai mitra, pemahaman mengenai sumber daya, resiko yang akan muncul, perilaku beretika, dan kemudahan dihubungi serta kesediaan waktu untuk berhubungan. Walaupun demikian, perubahan positif tersebut tidak semua meningkat secara sama. Peningkatan yang cukup tinggi terjadi pada aspek pemahaman mekanisme membina jejaring yang mana aspek ini semula memiliki skor (0,89) menjadi skor (3,56).

Pembelajaran yang dilakukan menekankan pada penggunaan pendekatan berbasis pengalaman, dan pendidikan orang dewasa. Pembelajaran berbasis pengalaman menunjukkan bahwa pengalaman individu, kelompok, atau masyarakat dapat dijadikan sebagai sarana sekaligus muatan pendidikan yang bermanfaat bagi warga belajar untuk memahami dan menguasai suatu kompetensi tertentu. Dalam proses pembelajaran, pengalaman akan dipahami dan dimaknai oleh warga belajar

(Illeris, 2009). Selanjutnya warga belajar akan merekonstruksi, menyesuaikan, menambahkan dan bahkan mungkin mengganti sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang telah dikuasainya apabila dipandang sudah tidak relevan. Tentunya, pengalaman yang perlu disampaikan dalam pembelajaran adalah pengalaman yang menantang, dan edukatif (Dewey, 2004)

Dalam kegiatan pengembangan yang telah dilakukan, proses pembelajaran berbasis pengalaman dalam rangka mengembangkan kapasitas berjejaring usaha dilakukan dengan mendatangkan narasumber yang memiliki peran sebagai praktisi dan refleksi aktivitas yang telah dilakukan. Narasumber memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam memproduksi *peyek* bundar kepada kelompok sasaran. Selain keterampilan teknis vokasional itu, pengalaman lain disampaikan kepada kelompok sasaran yang meliputi: proses pembagian kerja yang dilakukan oleh kelompok usaha yang dipimpinnya, mekanisme pembagian keuntungan usaha, dan kegiatan lain yang dilakukan bersama oleh anggota kelompoknya misal studi banding, rekreasi bersama, dan mengikuti perlombaan. Salah satu bentuk implementasi pengalaman narasumber yang dilakukan kelompok sasaran adalah ketiga proses produksi dan mendistribusikan *peyek* dilakukan secara bergantian. Artinya ada pembagian tugas memproduksi *peyek* sebagaimana produksi yang dilakukan oleh kelompok *peyek* yang diketuai narasumber. Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman pihak lain mampu dijadikan muatan positif/edukatif untuk membentuk kemampuan memproduksi dan mendistribusikan produk.

Refleksi atas kegiatan wirausaha yang sedang dan telah dilakukan kelompok sasaran dilakukan dengan mempertanyakan kembali mengenai keberhasilan usaha yang selama ini dikerjakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok sasaran berkeinginan untuk memajukan kembali usaha wirausahanya yang dipandang telah lama vakum atau tidak memberikan manfaat secara ekonomi. Keinginan ini didukung oleh faktor lingkungan sekitar yang mempengaruhi pandangan kelompok sasaran yaitu terdapat peluang yang besar untuk mengembangkan kegiatan wirausaha yang tepat pada masyarakat di kawasan desa wisata Bejiharjo. Melalui kegiatan refleksi ini, kelompok sasaran memutuskan untuk mereorganisasi kelompok wirausaha yang didasarkan pada kesepakatan bersama, komitmen, dan



tujuan bersama. Kelompok sasaran membentuk kepengurusan untuk menjalankan kegiatan wirausaha produksi *peyek*. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan jejaring internal yang harmonis dan fungsional dari kelompok sasaran perlu dilakukan agar kegiatan berwirausaha dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Peningkatan kapasitas jejaring wirausaha tidak akan selalu berjalan dengan lancar, sudah pasti akan ditemukan kendala yang mempengaruhinya. Salah satu kendala yang dihadapi dalam proses ini adalah aktivitas pengunjung obyek wisata Goa Pindul yang dipandang menurun selama atau pada saat pembelajaran berlangsung. Akibatnya, proses pemasaran produk *peyek* ke tempat-tempat penjualan atau pedagang yang ada di kawasan tersebut tidak lancar sehingga kelompok sasaran memutuskan untuk tidak terus menerus memasarkan produk yang dihasilkannya. Artinya, mereka membatasi aktivitas mengembangkan aktivitas jejaring wirausaha – melalui pemasaran produk. Terkait dengan ini, hasil wawancara menunjukkan perilaku kelompok sasaran tersebut disebabkan ketidakadaan personalia yang berfungsi sebagai pengirim produk ke pedagang atau waruh di luar wilayahnya. Pemasaran produk idealnya dapat dilakukan ke wilayah yang lebih potensial di luar wilayah Bejiharjo. Aktivitas membangun jejaring dalam rangka memajukan usaha harus dilakukan oleh pelaku bukan saja dalam lingkungan sekitar namun lingkungan yang lebih heterogen atau jauh di luar lingkungannya. Oleh karena itu, proses pembelajaran berbasis pengalaman yang perlu dilakukan adalah memberikan pengalaman belajar yang lebih menantang, disertai dengan upaya merubah paradigma pelaku dan internalisasi nilai kewirausahaan. Proses pembelajaran peningkatan kapasitas jejaring perlu dilakukan secara tuntas, bermakna, dan melibatkan kelompok sasaran dalam kehidupan nyata.

## **BAB 5**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Mendasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Model pengembangan kapasitas jejaring berwirausaha bagi kelompok sasaran (*target group*) dalam rangka pemberdayaan masyarakat dapat meningkatkan kemampuan jejaring berwirausaha kelompok sasaran.
2. Model pengembangan kapasitas jejaring dapat menumbuhkan kesadaran berwirausaha secara baik, meskipun Kegiatan pengembangan model ini dapat meningkatkan

#### **B. Saran-saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dapat dinyatakan beberapa saran sebagai berikut:

1. Kelompok sasaran perlu memanfaatkan hasil belajar yang telah dimilikinya dalam rangka memproduksi *peyek* dan mengembangkan jaringan usahanya.
2. Kelompok sasaran perlu menyelenggarakan dan mengembangkan kelompok usaha dalam rangka meningkatkan kesejahteraan diri, keluarga, dan lingkungannya.
3. Kelompok sasaran perlu menyediakan kesempatan-kesempatan belajar bersama yang memberikan manfaat demi keberhasilan usaha irausaha.
4. Kelompok sasaran perlu mengembangkan usaha dengan meningkatkan kemampuan membangun jaringan usaha.
5. Penyelenggara pendidikan dan/atau pelatihan bagi kelompok sasaran pemberdayaan masyarakat perlu membekali warga belajar dengan *soft skills* yang memadai dalam mengembangkan hasil belajarnya.

6. Penyelenggara perlu mendesain pelaksanaan pendidikan kewirausahaan yang mampu melibatkan kelompok sasaran dalam proses pembelajaran menantang, bermakna, dan berorientasi kehidupan.
7. Pengambil kebijakan perlu merencanakan dan menyelenggarakan pendidikan kewirausahaan masyarakat maupun pemberdayaan secara terintegrasi memadukan berbagai sumber daya dan pihak yang terkait.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alt, R., Puschmann, T., & Reichmayr, C. (2001). Strategies for Business Networking. In Osterle, H, *et al.* (2001). *Business Networking*. New York: Springer.
- Borg, WR., and Gall, M.D. (1983). *Educational research: An introduction*. London: Longman Inc.
- Catt , H. & Scudamore, P. (1999). *The power of networking*. London: Kogan Page
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94:S94-S120.
- Collison, E. & Shaw, E.(2001). Entrepreneurial marketing- a historical perspective on development and practice. *Management Decision*, 39/9 2001, p. 761-766.
- Pembinaan Pendidikan Masyarakat, Kemdikbud. (2012). Daftar penerima block grant. Diakses dari [www.paudni.kemdikbud.go.id/bindikmas](http://www.paudni.kemdikbud.go.id/bindikmas)
- Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan, Kemdikbud. (2013). Panduan Pengelolaan Desa Vokasi. Jakarta: Ditjen PNFI Kemdikbud.
- Drucker, P. F. (1984). *Innovation and entrepreneurship*. California: Perfect Bound.
- Field, J.(2005). *Social capital and life long learning*. Brisboll: The Policy Press
- Friere, P. (1986). *Education of the oppressed*. New York: Continuum Books
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society, and development. *Third World Quarterly*, Vol. 22, No. 1, 2001 pp 7 – 20.
- Grootaert, C. & Thierry Van Bastelaer. (2002b). ‘Introduction and Overview.’ Pp. 1-7 in *The Role of Social Capital in Development*, edited by Thierry Van Bastelaer. Melbourne: Cambridge University Press.
- Hezleton, V. & Kennan, W. (2000). Social capital: reconceptualizing the bottom line. *Corporate Communication: An International Journal*, Vol. 5 Iss: 2 pp. 81-86.
- Holmes, J. & Meyerhoff, M. (1999). The Community of Practice: Theories and Methodologies in Language and Gender. *Language in Society*, Vol. 28, No. 2, (Jun., 1999), pp. 173-183.
- Indrupati, J. & Henari, T. (2012). Entrepreneurial success: using online social networking: evaluation. *Education, Business and Society*, Vol.5, No.1, 2012, pp 47-62.

- Kasmir. (2007). *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali press.
- Kramer, E. (2012). 101 successful networking strategy. Boston: Course Technology, Cengage Learning
- Linehan, Margaret. (2001). Networking for female manager`s career development. *Journal of Management Development*, Vol. 20, No. 10, 2001, pp. 823-829.
- Lynton, P., & Pareek, U. (1984). *Pelatihan dan pengembangan tenaga kerja*. Terjemahan. Jakarta: PT. Pustaka Binaman Pressindo.
- McClelland, David C. (1961). *The achieving society*. Princeton, NJ: D. van Nostrand.
- Mwasalwiba, E.S. (2010). Entrepreneurship education: a review of its objectives, teaching methods, and impact indicators. *Education + Training*, Vol. 52 No. 1, 2010, pp. 20-47.
- Noeng Muhadjir. (2000). *Ilmu pendidikan dan perubahan sosial*. Yogyakarta: Rake Sarakin.
- Masykur Wiratmo. (1996). *Pengantar kewirausahaan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Miles, B. M. & Huberman, A. M. (2007). *Analisis data kualitatif*. Terjemahan. Jakarta: UI-Press
- Miller, N.J., Besser, T.L. & Weber, S.S. (2010). Networking as marketing strategy: a case study of small community businesses. *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 13, No. 3, 2010 pp.253-270.
- Muijs, D., et al. (2011). *Collaboration and networking in education*. New York: Springer
- O`Donnell, A. (2004). The nature of networking in small business. *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 7, No. 2, 2004, pp.206-217.
- Osterle, et al. (2001). The 8 strategy of networking development. [www.forbes.com](http://www.forbes.com)
- Preston, John. (2004). *A continuous effort of sociability: learning and social capital in adult life*. Dalam Schuller, Tom. et. al. (2004). *The benefits of learning: the impact of education on health, family life and social capital*. London: RoutledgeFalmer.
- Rolland, N. & Kaminska-Labbe, R. (2008). Networking inside the organization: a case study on knowledge sharing. *Journal of Business Strategy*, Vol 29, No. 3, 2008, pp 5-11.
- S. de Klerk. (2010). The importance of networking as a management skill. *South African Journal of Business Management*, 2010, p. 41(1).

- Silversides, G. (2008). Networking and indentity: the role of networking in the public image of professional service. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 8, No. 2, 2008, pp174-184.
- Strategic Direction. (2011). How networking can help small businesses. *Strategic Direction*, Vol. 27. No. 5 2011, pp. 15-17, Q Emerald Group Publishing Limited, ISSN 0258-0543.
- Todeva, E. (2006). *Business networks: Strategy and structure*. London: Routledge
- Wallis, J. & Killerby, P. (2004). Social economics and social capital. *International Journal of Social Economics*, Vol. 31 No.3, 2004 pp. 239-259.
- Westlund, H. (2006). *Social capital in the kknowledge economy*. London: Springer.
- Wichkramasinghe, V. & Weliwitigoda, P. (2011). Benefits gained from dimensions of social capital: a study of software developers in Sri Lanka. *Information Technology & People*, Vol. 2, No.4, 2011 pp. 394-413.
- Xu, Z., Lin, J., Lin, D. (2008). Networking and Innovation in SMEs: evidence from Guangdong province, China. *Journal of Small Business and Enterprise Development* Vol. 15 No. 4, 2008 pp. 788-801 q Emerald Group Publishing Limited 1462-6004.
- Yoyon Suryono, dkk. (2011). *Pendidikan kewirausahaan masyarakat*. Jakarta: Dirjen PNFI, Kemdikbud

# **LAMPIRAN**

## LAMPIRAN 1

### ANGKET PENGKAJIAN

#### I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Responden	:	
2. Jenis Kelamin	:	( ) Laki-Laki ( ) Perempuan
3. Umur	:	Tahun
4. Alamat	:	
5. Pendidikan Akhir	:	
6. Pekerjaan Awal	:	
7. Mulai menjadi anggota	:	..... bulan
8. Penghasilan sebelum ikut kelompok	:	Rp. .... / Bulan
9. Penghasilan sesudah ikut kelompok	:	Rp. .... / Bulan

#### II. PETUNJUK PENGISIAN

Pada kolom **PERTANYAAN**, jawablah pertanyaan dengan cara memilih jawaban yang tersedia dengan memberikan tanda centang (✓) pada kotak (□) pilihan jawaban. Pilihan **jawaban dapat lebih dari satu** sesuai dengan kenyataan/kegiatan yang Bapak/Ibu lakukan atau alami.

**Khusus nomor pertanyaan (12), pada semua anak pertanyaan berilah conteng (✓) pada kolom skor yang ada.**

Pada kolom **DESKRIPSI**, silahkan tulis keterangan/informasi yang relevan untuk menjelaskan pilihan jawaban yang telah dipilih dalam kolom **PERTANYAAN** atau memberikan tambahan informasi mengenai jawaban Bapak/Ibu yang dipilih atau bahkan ada jawaban yang tidak tersedia. Keterangan atau informasi yang diberikan dapat mengacu pada point pertanyaan yang ada di kolom **DESKRIPSI**.



### III. PERTANYAAN

<b>1. Apakah Bapak/Ibu sebagai salah satu warga masyarakat terlibat dalam organisasi/perkumpulan/kelompok yang ada di lingkungan?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Organisasi keagamaan	(Organisasi apa saja? Sebagai apa? Berapa lama?) .....
<input type="checkbox"/> Organisasi seni budaya	(Organisasi apa saja? Sebagai apa? Berapa lama?) .....
<input type="checkbox"/> Organisasi sosial	(Organisasi apa saja? Sebagai apa? Berapa lama?) .....
<input type="checkbox"/> Organisasi politik	(Organisasi apa saja? Sebagai apa? Berapa lama?) .....
<input type="checkbox"/> Organisasi ekonomi	(Organisasi apa saja? Sebagai apa? Berapa lama?) .....
<b>2. Melalui apa saja Bapak/Ibu membina hubungan sosial yang baik dengan sesama anggota kelompok usaha bersama?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Pertemuan rutin	(Seperti apa contohnya? Kapan dilakukan?) .....
<input type="checkbox"/> Pertemuan incidental	(Seperti apa contohnya?) .....
<input type="checkbox"/> Komunikasi formal misal surat resmi	(Seperti apa contohnya?) .....
<input type="checkbox"/> Pertemuan informal dalam kehidupan sehari-hari	(Seperti apa contohnya?) .....
<input type="checkbox"/> Komunikasi dengan menggunakan telepon	(Seberapa sering?) .....
<b>3. Apa saja hal yang mendorong Bapak/Ibu untuk melakukan kerja sama antar sesama anggota kelompok usaha?</b>	<b>DESKRIPSI</b>

<input type="checkbox"/> Kejelasan tujuan bersama	(Mengapa?) .....
<input type="checkbox"/> Terdapat masalah yang dihadapi bersama	(Seperti apa masalahnya? .....
<input type="checkbox"/> Keinginan untuk berbagi	(Berbagi dalam hal apa? Mengapa?) .....
<input type="checkbox"/> Keterbasan sumberdaya yang dimiliki	(Sumberdaya seperti apa?) .....
<input type="checkbox"/> Dorongan/ajakan pihak lain	(Siapa yang mengajak? Bentuk ajakan?) .....
<b>4. Bagaimana perilaku atau tindakan yang dilakukan Bapak/Ibu dalam membina kerja sama antar sesama anggota kelompok usaha?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Bertindak professional dalam menjalankan tugas/pekerjaan	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Memahami budaya kelompok	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Berkomunikasi secara baik dan harmonis antar anggota kelompok	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Ikut mengatasi masalah yang ada dalam menjalan kegiatan usaha bersama	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Mengutamakan kepentingan kelompok	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Mengungkapkan hal-hal positif kepada anggota lain	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Memotivasi anggota lain	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....

<b>5. Apakah saja tindakan yang dilakukan Bapak/Ibu untuk meningkatkan keberhasilan usaha bersama?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Menyampaikan kelemahan kelompok kepada sesama anggota kelompok	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Menyampaikan kekuatan kelompok kepada sesama anggota kelompok	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Memberikan bantuan pendanaan	(Seperti apa wujudnya? Seberapa besar? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Memberikan bantuan fasilitas/sarana-prasarana	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Memelihara perilaku berkerja sama, dan berkomitmen pada keputusan bersama?	(Seperti apa wujudnya? Apa hasilnya?) .....
<b>6. Apa kendala yang dihadapi dalam membina kerja sama antar sesama anggota kelompok usaha bersama?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Ketidakjelasan visi atau tujuan kelompok	(Apa visi yang ada sekarang ini?) .....
<input type="checkbox"/> Keterbatasan waktu	(Mengapa?) .....
<input type="checkbox"/> Keterbatasan kemampuan berkerjasama secara profesional	(Mengapa?) .....
<input type="checkbox"/> Komunikasi yang tidak sehat	(Seperti apa contohnya?) .....
<input type="checkbox"/> Ketidakjelasan pengelolaan kelompok	(Seperti apa contohnya?) .....
<input type="checkbox"/> Keuntungan ekonomi yang didapat sedikit	(Mengapa?) .....
<b>7. Siapa saja mitra yang diajak bekerja sama oleh kelompok usaha bersama?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Lembaga keuangan (misal koperasi/ perbankan)	(Dalam hal apa? Apa hasilnya? Berapa lama dilaksanakan?) .....
<input type="checkbox"/> Pemasok bahan baku usaha bersama	(Dalam hal apa? Apa hasilnya? Bagaimana dilakukan? Berapa lama?) .....

<input type="checkbox"/> Penyalur hasil-hasil/produk usaha bersama	Dalam hal apa? Apa hasilnya? Bagaimana dilakukan? Berapa lama?) .....
<input type="checkbox"/> Pihak pemerintah local	Dalam hal apa? Apa hasilnya? Bagaimana dilakukan? Berapa lama?) .....
<input type="checkbox"/> Organisasi sosial kemasyarakatan misal karang taruna, LSM, dll	Dalam hal apa? Apa hasilnya? Bagaimana dilakukan? Berapa lama?) .....
<input type="checkbox"/> Instansi pemerintah	Dalam hal apa? Apa hasilnya? Bagaimana dilakukan? Berapa lama?) .....
<b>8. Melalui penggunaan apa saja Bapak/Ibu membina hubungan sosial dengan orang lain, kelompok, atau masyarakat di luar kelompok usaha?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Komunika s lisan	(Seperti apa wujudnya?) .....
<input type="checkbox"/> Media massa cetak	(Apa wujudnya? Bagaimana dilakukan? Seberapa sering?) .....
<input type="checkbox"/> Perantara atau mediator	(Apa wujudnya? Bagaimana dilakukan? Seberapa sering?) .....
<input type="checkbox"/> Internet	(Apa wujudnya? Bagaimana dilakukan? Seberapa sering?) .....
<input type="checkbox"/> Leaflet, brosur	(Apa wujudnya? Bagaimana dilakukan? Seberapa sering?) .....
<b>9. Apa yang mendasari Bapak/Ibu atau kelompok usaha bersama untuk melakukan kerja sama dengan mitra ?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Kebutuhan modal/ fasilitas / bahan baku usaha	(Seperti apa wujudnya? Mengapa?) .....

<input type="checkbox"/> Perluasan pasar/ wilayah pemasaran	(Seperti apa wujudnya? Mengapa?) .....
<input type="checkbox"/> Kesesuaian tujuan mitra dan kelompok usaha bersama	(Seperti apa wujudnya? Mengapa?) .....
<input type="checkbox"/> Peraturan/perundangan yang ada	(Seperti apa wujudnya? Mengapa?) .....
<input type="checkbox"/> Tuntutan pihak lain misal pesaing	(Tuntutan seperti apa? Mengapa?) .....
<b>10. Apa saja manfaat yang diperoleh dari kegiatan menjalin kerja sama dengan mitra?</b>	<b>DESKRIPSI</b>
<input type="checkbox"/> Peningkatan modal usaha	(Apa wujudnya? Seberapa besar? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Peningkatan fasilitas usaha	(Apa wujudnya? Seberapa besar? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Peningkatan kualitas produksi	(Apa wujudnya? Seberapa besar? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Peningkatan pemasaran	(Apa wujudnya? Seberapa besar? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Peningkatan layanan	(Apa wujudnya? Seberapa besar? Apa hasilnya?) .....
<input type="checkbox"/> Peningkatan keuntungan	(Apa wujudnya? Seberapa besar? Apa hasilnya?) .....
<b>11. Apa saja kendala yang dihadapi dalam melakukan kerja sama dengan mitra?</b>	<b>DESKRIPSI</b>

<input type="checkbox"/> Keterbatasan kemampuan anggota kelompok usaha bersama	(Seperti apa? Apa akibatnya? Bagaimana solusinya?) .....																		
<input type="checkbox"/> Keterbatasan fasilitas yang dimiliki	(Seperti apa? Apa akibatnya? Bagaimana solusinya?) .....																		
<input type="checkbox"/> Keengganan mitra untuk berkerja sama	(Seperti apa? Apa akibatnya? Bagaimana solusinya?) .....																		
<input type="checkbox"/> Persyaratan yang memberatkan	(Seperti apa? Apa akibatnya? Bagaimana solusinya?) .....																		
<input type="checkbox"/> Kurang komitmen dari pihak yang bermitra	(Seperti apa? Apa akibatnya? Bagaimana solusinya?) .....																		
<b>12. Dalam membina jejaring dengan mitra/ sesama anggota, apakah Bapak/Ibu</b>	<b>DESKRIPSI</b>																		
<input type="checkbox"/> Memahami bahwa jejaring sangat penting dibangun <table border="1"> <tr> <td><b>Tdk</b></td> <td colspan="5"><b>Ya</b></td> </tr> <tr> <td><b>0</b></td> <td><b>1</b></td> <td><b>2</b></td> <td><b>3</b></td> <td><b>4</b></td> <td><b>5</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<b>Tdk</b>	<b>Ya</b>					<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>							(Jika YA), Alasan: .....  (Jika TIDAK), Alasan: .....
<b>Tdk</b>	<b>Ya</b>																		
<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>														
<input type="checkbox"/> Menyadari keterbatasan yang ada dalam membina jejaring <table border="1"> <tr> <td><b>Tdk</b></td> <td colspan="5"><b>Ya</b></td> </tr> <tr> <td><b>0</b></td> <td><b>1</b></td> <td><b>2</b></td> <td><b>3</b></td> <td><b>4</b></td> <td><b>5</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<b>Tdk</b>	<b>Ya</b>					<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>							(Jika YA), Alasan? Apa keterbatasannya?: .....  (Jika TIDAK), Alasan: .....
<b>Tdk</b>	<b>Ya</b>																		
<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>														
<input type="checkbox"/> Melakukan jejaring dengan komunikasi yang dialogis <table border="1"> <tr> <td><b>Tdk</b></td> <td colspan="5"><b>Ya</b></td> </tr> <tr> <td><b>0</b></td> <td><b>1</b></td> <td><b>2</b></td> <td><b>3</b></td> <td><b>4</b></td> <td><b>5</b></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	<b>Tdk</b>	<b>Ya</b>					<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>							(Jika YA), Alasan? Bagaimana caranya dilakukan?: .....  (Jika TIDAK), Alasan? .....
<b>Tdk</b>	<b>Ya</b>																		
<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>														

<input type="checkbox"/> Memperhatikan resiko yang dapat ditimbulkan dalam berjejaring dengan mitra <table border="1" data-bbox="347 253 873 424"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							(Jika YA), Alasan? Bagaimana cara mengatasi keterbatasannya?: .....  (Jika TIDAK), Alasan: .....
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														
<input type="checkbox"/> Bersikap positif dan otentik (jujur) terhadap perilaku mitra <table border="1" data-bbox="347 485 873 655"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilaku positifnya? .....  (Jika TIDAK), Alasan: .....
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														
<input type="checkbox"/> Berperilaku mudah dihubungi oleh pihak mitra <table border="1" data-bbox="347 716 873 887"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilakunya? .....  (Jika TIDAK), Alasan: .....
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														
<input type="checkbox"/> Memiliki waktu yang cukup untuk berhubungan dengan mitra <table border="1" data-bbox="347 948 873 1110"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilakunya? .....  (Jika TIDAK), Alasan: .....
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														
<input type="checkbox"/> Memegang etika dalam untuk berhubungan dengan mitra/sesama anggota <table border="1" data-bbox="347 1214 873 1382"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilakunya? .....  (Jika TIDAK), Alasan: .....
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														

<p><input type="checkbox"/> Memahami keberadaan para pihak yang potensial untuk dijadikan mitra</p> <table border="1" data-bbox="347 253 873 424"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							<p>(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilakunya? .....</p> <p>(Jika TIDAK), Alasan: .....</p>
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														
<p><input type="checkbox"/> Memahami keberadaan para pesaing dalam mendapatkan pihak mitra yang potensial</p> <table border="1" data-bbox="347 526 873 695"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							<p>(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilakunya? .....</p> <p>(Jika TIDAK), Alasan: .....</p>
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														
<p><input type="checkbox"/> Memahami mekanisme/saluran mendapatkan mitra yang potensial</p> <table border="1" data-bbox="347 751 873 927"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							<p>(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilakunya? .....</p> <p>(Jika TIDAK), Alasan: .....</p>
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														
<p><input type="checkbox"/> Memahami sumberdaya yang dibutuhkan untuk yang potensial</p> <table border="1" data-bbox="347 983 873 1158"> <tr> <th>Tdk</th> <th colspan="5">Ya</th> </tr> <tr> <th>0</th> <th>1</th> <th>2</th> <th>3</th> <th>4</th> <th>5</th> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Tdk	Ya					0	1	2	3	4	5							<p>(Jika YA), Alasan? Bagaimana bentuk perilakunya? .....</p> <p>(Jika TIDAK), Alasan: .....</p>
Tdk	Ya																		
0	1	2	3	4	5														



**Pengembangan Kapasitas Jejaring (*Networking Capacity*) bagi *Target Group* Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) Guna Pemberdayaan Masyarakat**

Oleh  
**Entoh Tohani**  
**Jurusan PLS FIP UNY**  
[tohani@uny.ac.id](mailto:tohani@uny.ac.id) ; 081392902928

**ABSTRAK**

*Penelitian ini bertujuan menghasilkan model pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat dalam upaya memberdayakan masyarakat. Selama ini, PKuM masih berorientasi pada pembentukan kemampuan teknis berwirausaha dan masih belum memberikan pengalaman belajar yang optimal untuk peningkatan kemampuan kapasitas jejaring pada kelompok sasarnya. Penelitian ini merupakan penelitian pengembangan yang dilakukan terhadap kelompok sasaran yaitu kelompok Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Mawar yang berada di Karangmojo, Kabupaten Gunung Kidul. Pengumpulan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, dan angket. Analisis data dilakukan dengan teknik analisis kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa model pengembangan kapasitas jejaring bagi target group dalam rangka pemberdayaan masyarakat dapat tervalidasi. Secara khusus, kelompok sasaran pengembangan mampu mengalami perubahan perilaku yang positif yaitu mereka menyadari pentingnya berwirausaha secara bersama untuk penghidupan, memiliki kesadaran untuk melakukan jejaring wirausaha, dan mampu menerapkan perilaku berjejaring dalam kegiatan berwirausaha. Oleh karena itu, dalam rangka menghasilkan wirausahawan yang mampu berkontribusi positif pada kemajuan ekonomi masyarakat, pengembangan kapasitas jejaring melalui kegiatan pendidikan di masa depan perlu dilakukan secara terarah, berbasis pengalaman, dan secara tuntas.*

*Kata kunci: pendidikan, kewirausahaan, kapasitas jejaring, modal sosial, pemberdayaan*

**PENDAHULUAN**

Pendidikan kewirausahaan dimaknai sebagai upaya membentuk, memelihara, dan mengembangkan kapasitas kewirausahaan dari individu, kelompok, dan/atau masyarakat. Kapasitas kewirausahaan menunjukkan kepemilikan atau penguasaan seseorang pada nilai, pengetahuan, keterampilan yang memungkinkan dirinya mampu mengatasi persoalan yang dihadapinya secara inovatif dari sudut pandang yang beragam. Pembentukan kapasitas kewirausahaan bagi warga masyarakat dipandang penting dalam perkembangan masyarakat sekarang ini karena terdapat berbagai tantangan muncul yang mengharuskan setiap orang untuk memiliki kemampuan dalam menghadapinya. Begitu pula, kapasitas kewirausahaan

dibutuhkan untuk memudahkan individu dalam mencari sumberdaya yang ketersediaannya terbatas di masyarakat disertai tingkat persaingan yang ketat dalam mendapatkannya.

Pengembangan kapasitas kewirausahaan akhir-akhir ini genjar dilaksanakan baik oleh pemerintah misalnya dengan program gerakan kewirausahaan nasional, swasta dengan kegiatan tanggung jawab sosialnya, lembaga pendidikan ataupun warga masyarakat secara perorangan dengan menyelenggarakan program pendidikan kewirausahaan masyarakat secara mandiri. Pemerintah sendiri sebagai salah satu penggerak pendidikan kewirausahaan masyarakat telah menyelenggarakan berbagai kegiatan pendidikan ini pengelolaan Kelompok Belajar Usaha (KBU), Kelompok Pos Pemberdayaan Keluarga (Posdaya), Kelompok Usaha Bersama (KUBe), program Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (KUM), program Nasional Pemberdayaan Masyarakat Mandiri (PNPM-Md), program Desa Produktif dan Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan) dan Program Keluarga Harapan. Dalam tiga tahun terakhir ini, terdapat aktivitas pengembangan kapasitas kewirausahaan yang dikembangkan oleh Departemen Pendidikan Nasional khususnya Direktorat Pembinaan Kursus dan Pelatihan yang menyelenggarakan Pendidikan

Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) dengan nama program Desa Vokasi. Tercatat bahwa walau mengalami penurunan kuantitas, penyelenggara program ini pada tahun 2013 berjumlah 90 program yang didanai, dimana menurun dibandingkan tahun 2012 sebanyak 127 program, dan pada tahun 2011 yang mencapai 234 program ([www.infokursus.net](http://www.infokursus.net)).

Penyelenggaraan PKuM pada dasarnya memberikan bekal berupa nilai, pengetahuan, dan terampilan usaha bagi kelompok sasaran yaitu warga masyarakat yang belum memiliki keterampilan usaha atau mereka yang belum beruntung/marginal agar mampu berusaha baik mandiri maupun bersama pihak lain. Tidak menutup kemungkinan, dalam menyelenggarakan kegiatan usahanya mereka akan dihadapkan pada keterbatasan-keterbatasan yang perlu diatasi yang menyangkut masalah produksi, pemasaran, pengelolaan, dll. Oleh karenanya, kelompok sasaran harus memiliki kemampuan mengembangkan usaha dengan tidak semata-mata mengandalkan pada ketersediaan sumber daya material dan pendanaan, namun harus dapat memanfaatkan peluang yang ada dari hubungan sosial yang terjadi di lingkungan usaha/bisnis. Hal ini menekankan bahwa kelompok sasaran harus dapat berorientasi pada keberfungsian modal sosial dalam penyelenggaraan usaha wirausahanya.

Modal sosial harus dimanfaatkan dalam penyelenggaraan PKuM secara positif karena modal sosial mampu memberikan kontribusi positif pada pengembangan kualitas sumber daya manusia, peningkatan kerja sama internal organisasi, pengembangan produksi, pemasaran, dan pengembangan inovasi lembaga usaha (Westlund, 2009:52).

Kelompok sasaran PKuM dipandang harus memiliki kapasitas jejaring yang menjadi salah satu dimensi modal sosial (Coleman, 1988; Grootaert & Thierry Van Bastelaer, 2002b) adalah jejaring. Dalam konteks kewirausahaan, jejaring dimaknai sebagai kemampuan berkomunikasi dan bekerja sama dengan sesama pelaku bisnis atau usaha (Todeva, 2006). Senada dengan Todeva, Osterle *et al.* (2001:5) menyatakan sebuah usaha atau kegiatan wirausaha harus didukung oleh kemampuan berjejaring sebagai kemampuan untuk bekerja secara internal dan eksternal. Kemampuan ini mengarah pada pencapaian (a) sumber daya seperti tenaga kerja, manajer, dan sistem informasi, (b) proses bisnis seperti proses penjualan, dan unit usaha seperti kegiatan dalam rantai pemasokan. Kemampuan membina jejaring bagi organisasi bisnis atau wirausaha merupakan suatu modal yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha dalam menghadapi persaingan usaha dan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi. Hal ini

disebabkan suatu lembaga usaha atau kegiatan usaha tidak lepas dari pihak lain yang mencakup mitra, pelanggan, investor, pesaing, pemerintah, pengaruh industri, media massa dan press, vendor, dan asosiasi.

Jejaring memiliki beragam dimensi sesuai dengan sudut pandang yang digunakan. Muijs *et al.* (2011:47) menyatakan bahwa dari sudut pandang teori modal sosial, jejaring dapat dilihat dari jejaring yang vertikal seperti jaringan dalam lembaga pendidikan, dan jejaring horizontal seperti hubungan yang menggambarkan hubungan antar lembaga pendidikan. Dimensi lain dikemukakan O'Dennell (2004) bahwa jejaring memiliki a) tingkatan yaitu jejaring terbatas atau luas, b) keproaktifan yang mana jejaring dapat merupakan jejaring reaktif atau jejaring proaktif, dan c) kekuatan ikatan jejaring yang mana jejaring dapat bersifat kuat atau lemah. Sedangkan Catt & Scudamore (1999:20) menekankan bahwa jejaring yang baik harus mengarahkan pada kemudahan dalam melakukan komunikasi dua arah (*approachability*) dan bersediaan untuk dihubungi (*avaibility*).

Membina jejaring dengan berbagai pihak dalam pengembangan kegiatan wirausaha dapat dengan strategi yang meliputi: strategi penguatan hubungan dengan konsumen dengan cara memfokuskan pada pemasaran, evaluasi, pembelian, dan

kegiatan setelah penjualan yang dilakukan oleh konsumen; strategi yang memfokuskan pada manajemen rantai penyediaan meliputi sumber daya, perencanaan, pembuatan, dan pengantaran; dan strategi yang memfokuskan pada proses transaksi dan hubungan atau keterkaitan berbagai proses bisnis (Alt, Puschmann, Reichmayr, 2001:90) dan dengan membangun sikap otentik, terbuka, etis dan komunikasi yang efektif (Kramer, 2012). Dengan membangun jejaring, kelompok sasaran PKuM akan mudah memahami orang-orang lain yang memiliki kemampuan atau sumber daya yang memungkinkan dapat digunakan untuk mengembangkan usaha atau karir mereka.

Kelompok sasara PKuM dituntut untuk dapat membangun dan mengembangkan kemampuan jejaring profesional dengan siapa pun untuk keberhasilan usahanya (Catt & Scudamore, 1999:3), dan sebaliknya apabila jejaring profesional tidak mampu dibentuk oleh mereka berbagai kemungkinan masalah dalam berusaha akan ditemuinya misalnya keuntungan yang didapat dapat minim dan kesulitan mengembangkan produk/jasa yang dihasilkan. Atau dalam hal ini jejaring merupakan alat pemasaran dalam usaha kewirausahaan (Callison & Shaw, 2001) untuk mengembangkan usaha dan produknya. Kemampuan membina jejaring baik internal kelompok sasaran PKuM

maupun dengan pihak eksternal memungkinkan pencapaian sumberdaya yang lebih besar diperoleh yang akhirnya dapat meningkatkan pendapatan para pelaku usaha, peningkatan aktivitas pertukaran pengetahuan dan informasi (Strategic Direction, 2011), menciptakan usaha baru dan memudahkan akses pada penciptaan usaha tambahan (S. de Klerk, 2010) dan lebih jauh adalah dapat membantu mengembangkan suatu masyarakat tertentu.

Secara lebih khusus, jejaring sebagai aspek modal sosial memiliki peran penting dalam kegiatan kewirausahaan dan bisnis dalam menunjang kesuksesan. Temuan beberapa kajian menunjukkan bahwa jejaring yang dilakukan melalui media sosial telah mampu memperkenalkan profil wirausahawan kepada masyarakat (Indraputi & Henari, 2012), mampu membangun penciptakan pengetahuan, transfer dan penyatuan pengetahuan, mengembangkan organisasi yang belajar, dan memungkinkan peningkatan kinerja dan melanjutkan keuntungan kompetitif (Rolland & Kaminska-Labbe, 2008), memungkinkan para pelaku bisnis mengetahui berbagai isu atau masalah yang ada terkait dengan industri (Silversides, 2001), mendatangkan manfaat sosial misalnya rasa bebas untuk berkomunikasi atau berbicara dan saling mendengarkan apa yang disukai dengan yang tidak disukai (Miller & Besser, 2010).

Pentingnya peningkatan kapasitas jejaring dikuatkan oleh temuan bahwa pendidikan orang dewasa mampu membangun, memelihara, merekonstruksi dan memperkaya jejaring sosial (Preston, 2004:121-124) dan perlunya mentoring untuk meningkatkan kapasitas jejaring dalam pengembangan karir (Linehan, 2001).

Penguasaan kapasitas membangun jejaring oleh kelompok sasaran PKuM merupakan suatu kebutuhan. Ini disebabkan oleh kenyataan bahwa dalam tataran pembelajaran PKuM, penyelenggaraan PKuM akhir-akhir ini lebih dominan pada pengembangan kapasitas manajerial dalam berwirausaha yang harus dikuasai oleh kelompok sasaran dibanding dengan proporsi pengembangan kapasitas jejaring yang perlu dimiliki kelompok sasaran. Kondisi ini ditandai dengan jam penyelenggaraan dan substansi pendidikan kewirausahaan lebih mengarah pada penguasaan dan/atau pengembangan kemampuan mengenai bagaimana mengelola usaha dan/atau keterampilan teknis lainnya. Hal ini menunjukkan adanya orientasi yang kuat pada pengembangan modal manusia yang cenderung menguasai kemampuan teknis wirausaha dan kurang memiliki kemampuan untuk berkolaborasi dengan pihak lain. Hasil kajian Yoyon Suryono, dkk (2011) menunjukkan kapasitas membangun jejaring pada kelompok sasaran pendidikan

kewirausahaan masyarakat (PKM) yang diinisiatifi oleh Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan masih rendah sehingga hasil usaha wirausaha masih belum memberikan dampak yang besar bagi kelompok sasaran. Pemikiran lain adalah PKuM yang dilakukan oleh kelompok sasaran pada dasarnya merupakan upaya pemanfaatan sumberdaya (potensi) atau keunggulan komperatif yang ada di masyarakat. Keunggulan ini tidak akan dapat memberikan manfaat yang besar apabila sumberdaya manusianya baik pelaku maupun masyarakat sekitarnya tidak mendapatkan tindakan edukatif yang bertujuan pada pengusahaan kemampuan di bidang penyediaan barang/jasa wirausaha. Dengan kata lain, keunggulan komperatif perlu dikembangkan melalui pengembangan keunggulan kompetitif yang mana keunggulan kompetitif harus didukung oleh pemahaman yang baik terhadap struktur jejaring yang ada dalam dunia usaha dan berupaya meningkatkan kontak dalam struktur jejaring (Xu, Lin, & Lin, 2008).

Oleh karena itu, melalui penelitian ini diharapkan diperoleh suatu model pengembangan kapasitas jejaring bagi kelompok sasaran PKuM dalam rangka membentuk perilaku wirausaha yang kreatif, inovatif dan produktif yang nantinya berguna dalam mengembangkan kegiatan kewirausahaan yang lebih baik dan pengembangan masyarakat yang lebih

optimal. Penelitian ini perlu dilakukan mengingat pengembangan pendidikan berorientasi kewirausahaan dalam rangka mengatasi permasalahan sosial di masa yang akan datang harus dilakukan dengan berlandaskan pada informasi penting yang diperoleh mengenai pengembangan jejaring dalam kewirausahaan yang terjadi pada saat sekarang ini sebagai masukan dalam menghasilkan inovasi pendidikan yang lebih bermakna.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian yang dilakukan ini menggunakan pendekatan penelitian dan pengembangan yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengembangkan atau memvalidasi produk/jasa yang terkait dengan pembelajaran maupun pengelolaan dalam sistem pendidikan dan/atau pembelajaran (Gall, Borg & Gall, 2004). Dalam penelitian ini dimaksudkan untuk mengembangkan model pengembangan kapasitas jejaring kelompok sasaran pendidikan kewirausahaan masyarakat dalam pengembangan masyarakat. Penelitian ini dilaksanakan di satu lokasi kajian di provinsi DIY yaitu di Kabupaten Gunung Kidul, dengan mengambil kelompok sasaran yaitu kelompok Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Mawar, Desa Bejiharjo, Kecamatan Karangmojo, Kabupaten Gunung

Kidul yang bergerak dalam kegiatan wirausaha kuliner. Kelompok sasaran dimaksud ditentukan secara bertujuan (*purposive*) dengan pertimbangan utama bahwa kelompok berada dalam lingkungan masyarakat yang menjadi sasaran laboratorium luar kampus Jurusan Pendidikan Luar Sekolah, UNY. Pengambilan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dokumentasi, dan angket. Sedangkan untuk analisis data dilakukan menggunakan teknik analisis data kualitatif dan kuantitatif-deskriptif.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **1. Deskripsi Kelompok Sasaran PKK Mawar**

Pembentukan kelompok Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Mawar, Dusun Bejiharjo, Kecamatan Karangmojo dimulai sejak tahun 2010 sebagai gerakan masyarakat yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan keluarga atas kesadaran dan kemampuan keluarga sendiri. Kelompok Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) Mawar menginduk pada kegiatan Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) nasional yang mana memiliki program kegiatan, dikenal “sepuluh program PKK” sebagai berikut: a) penghayatan dan pengamalan Pancasila, b) gotong royong, c) pangan, d) sandang, e)

perumahan dan tata laksana rumah tangga, f) pendidikan dan keterampilan, g) kesehatan, h) pengembangan kehidupan perkoperasian, i) kelestarian lingkungan hidup, dan j) perencanaan kesehatan.

Sampai saat ini kelompok PKK Mawar memiliki jumlah kader atau anggota sebanyak kurang lebih 110 orang anggota dengan kepengurusan: ketua, wakil ketua, sekretaris, wakil sekretaris, bendahara dan wakil bendahara, yang mana masing-masing berjumlah seorang. PKK ini memiliki misi oranisai yaitu mewujudkan keluarga yang beriman dan bertaqwa kepada Tuhan Yang Maha Esa berahlak dan berbudi pekerja luhur, sehat, sejahtera dan mandiri kesetaraan dan keadilan hukum lingkungan. Adapun misi organisasi ini adalah: pertama, meningkatkan mental spiritual, perilaku hidup dengan menghayati dan mengamalkan pancasila dengan meningkatkan pelaksanaan hak dan kewajiban sesuai dengan hak asasi manusia, demokrasi, meningkatkan kesetiakawanan sosial dan gotong royong setara pembentukan watak bangsa yang selaras, serasi dan seimbang, dan kedua, meningkatkan derajat kesehatan dan kelestarian lingkungan hidup serta pembiasaan hidup berencana dalam semua aspek kehidupan dan perencanaan ekonomi keluarga dengan membiasakan menabung.

Terkait dengan pencapaian misi organisasi, kelompok Pemberdayaan

Kesejahteraan Keluarga (PKK) Mawar melakukan kegiatan yang meliputi: 1) Pertemuan rutin. Kegiatan pertemuan rutin dilakukan setiap 45 hari sekali, tepatnya pada hari minggu legi yang dilakukan oleh pengurus dan anggota. Kegiatan ini mencakup arisan dan simpan-pinjam. Dana arisan masing-masing anggota sebanyak Rp 5000, dengan frekuensi pembagian sebanyak 5 orang. Simpan-pinjam dilakukana apabila ada bantuan administrasi dari desa yang diperuntukan untuk dipinjamkan kepada para ibu anggota kelompok PKK ini. Kedua kegiatan tersebut dipandang bermanfaat dimana dapat menjadi ajang silaturahmi dan berbagi informasi terutama informasi dari pemerintahan desa. 2) *Gejoh Lesung*, kegiatan seni tradisional yang dipentaskan pada kesempatan tertentu untuk menjadi daya tarik wisatawan yang berkunjung ke Bejiharjo. 3) Senam Kesehatan, kegiatan ini dilakukan setiap minggu pagi yang difasilitasi oleh instruktur senam yang ditentukan pengurus. Kegiatan ini bertujuan untuk menciptakan dan membudaya hidup sehat warga masyarakat. 3) Seni Karawitan, kesenian tradisional ini menjadi ajang pelestarian budaya lokal. Para ibu-ibu secara rutin berlatih karawitan dan mementaskannya pada kegiatan-kegiatan tertentu misalnya para hari bersih desa dan penyambutan wisatawan goa Pindul. 4) Posyandu, kegiatan ini dilakukan untuk memantau

perkembangan balita yang ada di Dusun dan ketercukupan gizinya, dimana terdapat sebanyak 57 anak. Dalam kegiatan ini, petugas kesehatan dari Puskesmas setempat pun mendampingi para kader. 5) Kegiatan lain, selain kegiatan-kegiatan di atas, PKK Mawar pun melakukan pelatihan kuliner, yang diinisiasi oleh pihak Universitas Negeri Yogyakarta (UNY) yang bertujuan untuk membekali anggota kelompok pemberdayaan ini dan warga masyarakat dengan keterampilan vokasional yang dapat dimanfaatkan dalam kehidupan sehari-hari baik berusaha mandiri maupun bekerja kepada orang lain.

## **2. Pengembangan Model Peningkatan Kapasitas Jejaring**

Pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring bagi kelompok wirausaha masyarakat dilakukan dengan tahapan: a) identifikasi kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring, b) perumusan model konseptual peningkatan jejaring, c) implementasi model peningkatan kapasitas jejaring, dan d) evaluasi pelaksanaan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring. Berikut hasil penelitian terkait dengan kegiatan dimaksud.

### **a) Identifikasi kebutuhan peningkatan kapasitas jejaring**

Sebagaimana dipahami bahwa jejaring dimaknai sebagai kemampuan

seseorang atau kelompok untuk bekerja sama dan berkoordinasi dengan pihak lain baik pihak internal maupun pihak eksternal. Dalam kegiatan berwirausaha, kegiatan jejaring diperuntukkan untuk mengembangkan perolehan sumber daya yang dibutuhkan, meningkatkan penjualan dan produktivitas, dan memperoleh informasi yang bermanfaat bagi kemajuan usaha. Sudah pasti, aktivitas jejaring perlu dilakukan oleh pelaku wirausaha secara kompeten dalam membina jejaring. Artinya, kapasitas berjejaring harus dimiliki oleh para pelaku usaha agar usaha yang dikembangkannya dapat berjalan secara produktif, efisien dan bermanfaat.

Terkait dengan hal di atas, hasil penelitian menunjukkan bahwa kapasitas jejaring yang dimiliki kelompok sasaran masih perlu dikembangkan. Hal ini terlihat dari perilaku kelompok sasaran dalam membangun hubungan dengan sesama anggota kelompok maupun dengan pihak luar kelompok. Aktivitas jejaring dalam kelompok diwujudkan dengan perilaku arisan antar anggota kelompok, adanya keinginan bersama untuk mengembangkan usaha dan kesejahteraan hidup, dan *pirukunan* yang terbangun dalam kehidupan sehari-hari misalnya kegiatan menjenguk salah satu anggota keluarga yang sedang sakit. Sedangkan aktivitas membangun jejaring diwujudkan dengan adanya hubungan yang

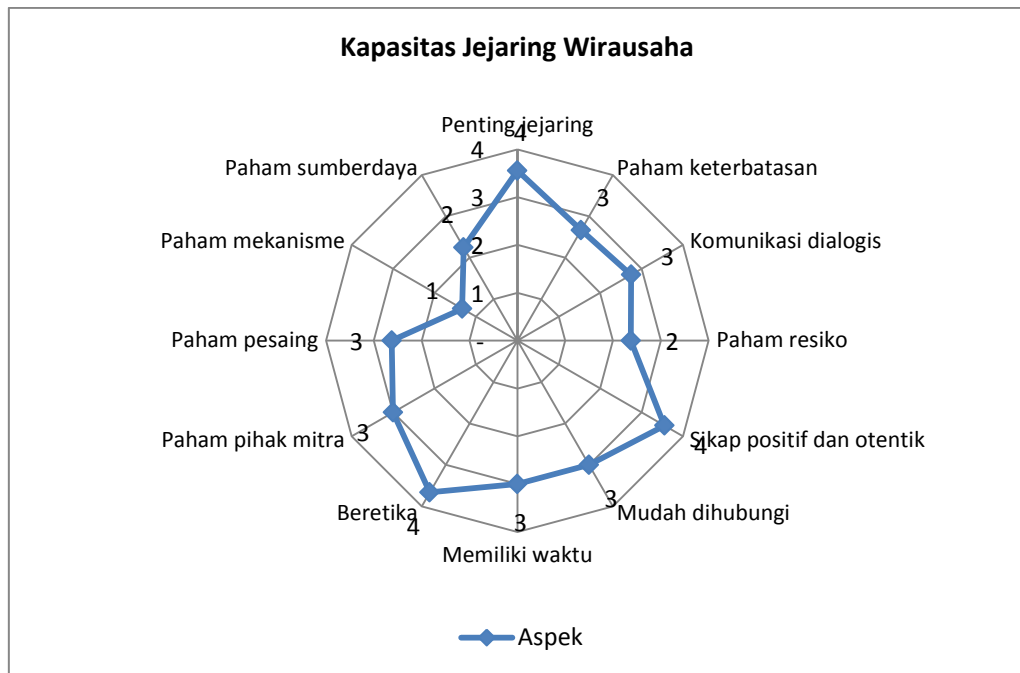


intens dengan pemerintah desa dan kecamatan, serta lembaga pemerintah yang secara langsung menaungi kegiatan kelompok yaitu organisasi PKK yang bergerak dalam bidang pemberdayaan keluarga. Lembaga pemerintah lain yang ikut memberikan kontribusi kepada kelompok adalah dinas kesehatan setempat dan Badan Koordinasi Keluarga Berencana (BKKB) setempat yang diwakili oleh pelaksana teknisnya. Kedua lembaga ini bergerak dalam peningkatan kualitas kesehatan anggota keluarga.

Dalam hal peningkatan pendapatan ekonomi, kelompok sasaran memiliki aktivitas ekonomi berupa penyediaan jasa kuliner bagi para pengunjung obyek wisata Goa Pindul. Kelompok sasaran bersama dengan keempat kelompok lain merupakan penyedia makanan untuk konsumsi makan pagi dan makan siang. Umumnya, mereka mendapatkan pesanan konsumsi diperoleh dari pengelola kelompok “Wira Wisata”, dimana mereka tidak menjual langsung makanan kepada konsumen sehingga banyak atau sedikit pesanan ditentukan oleh intensitas pengunjung yang memesan konsumsi kepada pengelola wisata. Namun disayangkan, kelompok sasaran memiliki keterbatasan dalam memperoleh pesanan kuliner. Hal ini disebabkan adanya

pemahaman dari pengelola bahwa kelompok yang menjadi penyedia konsumsi pengunjung adalah kelompok yang berada di lingkungan atau lokasi dimana kelompok wisata berada. Artinya, kelompok yang mendapat prioritas untuk memproduksi kuliner adalah keempat kelompok yang lain. Hal lain yang memprihatkan terjadi dalam kelompok sasaran, dimana karena ketidakharmonisan dalam menjalankan kelompok usaha di antara pengurus kelompok sehingga aktivitas produksi kuliner sudah tidak dapat dilakukan secara berkelompok.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa walau para anggota kelompok sasaran memandang jejaring merupakan suatu hal yang penting (skor 4), namun kemampuan membina jejaring terutama pada aspek memahami mekanisme atau saluran dalam mencari mitra masih rendah (skor 1). Para anggota kelompok dapat dipandang masih memiliki keterbatasan dalam memahami mitra yang potensial untuk diajak bekerja sama atau bersinergi. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa kapasitas jejaring yang dimiliki anggota kelompok sasaran masih perlu dikembangkan mendasarkan pada pengembangan usaha produksi yang bermanfaat.



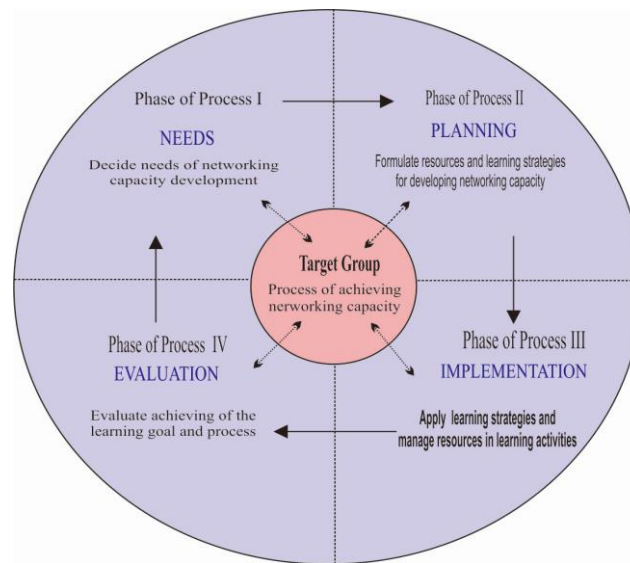
Bagan 1 Profil Kapasitas Jejaring Kelompok Sasaran

#### **b) Perumusan model konseptual peningkatan jejaring**

Mendasarkan hasil penelaahan mengenai kebutuhan pengembangan kapasitas jejaring bagi pelaku usaha dapat dirumuskan sebagaimana dalam gambar 1 di bawah. Model yang dikembangkan menekankan pada dua pendekatan yaitu: a) pendekatan pembelajaran orang dewasa dimana partisipasi kelompok sasaran baik dalam perencanaan, pelaksanaan, dan evaluasi pembelajarannya, dan b) pendekatan berbasis pengalaman. Kedua pendekatan dimaksudkan memberikan

pengalaman belajar yang bermakna bagi kelompok sasaran, dan lebih memposisikan kelompok sasaran sebagai individu-individu yang memiliki kesadaran belajar, dan motivasi untuk berkembang.

Selanjutnya, model konseptual yang telah dirancang dikonsultasikan kepada narasumber ahli pendidikan nonformal bertujuan untuk memvalidasi kelayakan model yang akan dilakukan. Masukan dari ahli didapat guna penyempurnakan kegiatan pengembangan khususnya pada desain pembelajaran yang akan dilakukan.



Gambar 1 Model Peningkatan Kapasitas Jejaring *Target Group* Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat

### c) Implementasi model peningkatan kapasitas jejaring

Mengacu pada model konseptual yang telah dihasilkan sebagaimana di atas, maka implementasi model peningkatan kapasitas jejaring dilakukan dengan menekankan pada setiap fase pengembangan kapasitas jejaring sebagaimana dalam Gambar 1. Kegiatan pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring yang dilakukan diringkas dalam Tabel 1. Secara lebih jelas, pemaparan Fase III implementasi pengembangan diuraikan berikut ini. Pelaksanaan kegiatan pengembangan ini dilakukan dengan melakukan beragam aktivitas pembelajaran bagi kelompok sasaran yang meliputi tahapan: pengembangan kesadaran berwirausaha, pembelajaran kewirausahaan, peningkatan

jejaring, pembelajaran vokasional, penguatan jejaring, dan penugasan praktik.

### *Pengembangan komitmen berwirausaha*

Pada awal kegiatan pengembangan dilakukan pembelajaran yang dimaksudkan untuk lebih membangun komitmen dan kesadaran untuk terus berusaha secara berkelompok. Sebagaimana diketahui bahwa aktivitas berusaha kelompok sebelum kegiatan pengembangan kapasitas berjalan vakum. Usaha kelompok yang bergerak dalam bidang produksi kuliner berupa makanan/snack yang dijual atau diperuntukkan bagi pengunjung oyek wisata tidak dapat dilaksanakan lagi karena adanya hubungan yang kurang sehat di antara anggota dan karena sedikit pesanan kuliner yang diperoleh kelompok tersebut. Dalam kegiatan pembelajaran ini, peneliti

Tabel 1  
Aktivitas Pengembangan Kapasitas Jejaring Wirausaha

FASE	Bentuk Kegiatan	Tujuan	Metode	Pelaksana
Identifikasi Kebutuhan	Identifikasi kapasitas jejaring kelompok	Mengetahuan tingkat capaian kapasitas jejaring kelompok sasaran	Diskusi terfokus	Tim peneliti <i>Target group</i> Pengurus PKK
Perencanaan Pengembangan	Penyusunan aktivitas pengembangan dan penyediaan sumber daya	Menyiapkan mekanisme, sumber daya, dan rencana evaluasi pengembangan kapasitas jejaring	Koordinasi: dengan perwakilan kelompok, narasumber terkait	Tim peneliti Narasumber
Implementasi	Penumbuhan kesadaran dan komitmen	Menumbuhkan kembali komitmen usaha bersama	Diskusi bersama	Tim peneliti
	Pembelajaran kewirausahaan	Membangun nilai, sikap dan pemahaman berwirausaha	Diskusi Berbasis Pengalaman	Tim peneliti
	Pembelajaran kapasitas jejaring	Membangunan kompetensi berjejaring	Studi Kasus <i>Brainstorming</i>	Tim peneliti
	Pelatihan vokasional	Memberikan sikap, pengetahuan, dan keterampilan berwirausaha	Praktik vokasional <i>Story telling</i>	Praktisi berhasil
	Penguatan Jejaring	Menumbuhkan komitmen, nilai, sikap dan kemampuan berjejaring	Pelatihan <i>outbond</i> Reorganisasi kelompok	Tosca Organizer
	Praktik Membangun Jejaring	Penugasan berkelompok	Praktik berkelompok	<i>Target groups</i>
Evaluasi	Evaluasi bersama	Mengetahui penguasaan kapasitas jejaring oleh kelompok sasaran	Angket Refleksi bersama	Tim peneliti <i>Target group</i>

menyampaikan informasi dan pemahaman mengenai urgensi komitmen dalam kelompok usaha bersama. Pembelajaran dilakukan dengan menghadapi realita dan/atau pengalaman yang baik maupun yang buruk terkait dengan komitmen dalam usaha bersama. Pembelajaran dilakukan seoptimal mungkin menggali berbagai pengalaman pada anggota selama usaha bersama berjalan dengan cara mendiskusikan dan/atau menanyakan apa yang terjadi selama kelompok berjalan.

#### ***Pembelajaran kewirausahaan***

Setelah kegiatan pembelajaran refleksi diri yang dilakukan pada pembelajaran awal dengan kelompok sasaran, pembelajaran mengenai kewirausahaan dilakukan. Pembelajaran ini dilakukan untuk menumbuhkan pemahaman mengenai kewirausahaan. Penyampaian konsep atau teori kewirausahaan dan praktik kewirausahaan kepada kelompok sasaran dilakukan dengan metode pembelajaran ceramah, diskusi dan penggunaan pengalaman pihak lain contoh-contoh keberhasilan kelompok usaha wanita yang telah menuai keberhasilan di masyarakat

seperti kelompok wirausaha kaum perempuan yang ada di kecamatan Pleret kabupaten Bantul, dan desa Karangrandu, Kecamatan Pecangaan, Kabupaten Jepara. Pembelajaran mengenai hal ini dilakukan setelah kegiatan pembelajaran membangun komitmen dilakukan. Selain dengan menggunakan contoh pengalaman orang lain, kelompok sasaran pun menyampaikan pengalamannya mengenai pelaksanaan kegiatan wirausaha yang dilakukan selama ini. Mereka memandang bahwa kelompok belum mampu menjalankan kegiatan wirausaha secara baik sebagai miliki usaha bersama, yaitu usaha kuliner, disebabkan terdapat hubungan yang kurang mendukung antara pengurus kelompok yang berakibat pada aktivitas usaha yang tidak berkelanjutan sehingga keuntungan berusaha tidak dapat dicapai. Mereka menyadari bahwa pengembangan usaha wirausaha yang dapat memanfaatkan peluang pasar di lingkungannya perlu dilakukan.

### ***Peningkatan jejaring wirausaha***

Peningkatan kesadaran membangun jejaring wirausaha. Pada tahap pembelajaran ini, pertama konsep jejaring dalam aktivitas berwirausaha diperkenalkan kepada kelompok sasaran. Konsep jejaring yang disampaikan mencakup makna jejaring, tujuan dan urgensi membangun jejaring, dan cara membangun jejaring. Pembelajaran

dilakukan dengan mengedepankan keaktifan dari kelompok sasaran, sehingga peneliti sedapat mungkin melakukan pembelajaran yang dialogis dan menggunakan pengalaman-pengalaman dalam menyampaikan substansi mengenai jejaring dalam berusaha. Peneliti sebagai narasumber memberikan pemahaman mengenai jejaring dengan mencontohkan perilaku usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kuliner di Kecamatan Jambu, Kabupaten Semarang dan di Desa Karangrandu, Kabupaten Jepara.

Kesimpulan dalam pembelajaran yang dilakukan, yang mana peneliti menyampaikan ringkasana atau kesimpulan hasil diskusi kepada kelompok sasaran, adalah jejaring sangat penting untuk mengembangkan sebagai salah satu faktor kesuksesan, beragam mitra yang dapat diajak kerja sama dalam usaha wirausaha, media untuk membangun jejaring cukup beragam misalnya pertemanan, media sosial, dan komunikasi langsung, dan kiat-kiat sukses dalam membina jejaring wirausaha.

### ***Pembelajaran vokasional***

Kegiatan ini dilakukan dengan menghadirkan narasumber dari kabupaten Bantul yang memiliki usaha bersama dalam produksi *peyek* bundar. Selain praktisi, narasumber merupakan seorang aktivis yang bergerak dalam pemberdayaan

Tabel 2 Menjalin Jejaring

Pihak Mitra	Keuntungan	Cara Membangun jejaring	Resiko/Tantangan/Kendala
<b>Kelompok I</b>			
Pemasok kacang/Bahan Baku	Memudahkan mendapatkan bahan baku	Sering berkomunikasi	Tidak mendapatkan bahan baku; Mencari ke tempat lain
Produsen	Mencari Keuntungan Menambang uang belanja	Berkomunikasi dengan distributor Kemasan yang bagus	Keterlambatan pembuatan barang Pemasokan kurang lancar Banyak pesaing
Distirbutor	Mencari keuntungan Melengkapi dagangannya	Berkomunikasi dengan konsumen	Barang tidak laku kembali Barang di daur ulang dan dijual lebih murah
Konsumen	Barang mudah didapat	Berkomunikasi dengan distributor/penjual	Mengkomplain penjual
<b>Kelompok II</b>			
Toko penjual bahan	Mendapatkan bahan baku	Komunikasi dialogis	Bila toko tutup, cari mitra lain
Sesama /teman	Mempermudah kerja sama	Komunikasi efektif	Beda pendapat, musyawarah
Pemerintah desa setempat	Mendapatkan pelatihan dan bantuan modal	Komunikasi efektif	Tidak setiap waktu ada program dimaksud
Koperasi	Mendapatkan modal	Dengan menjadi anggota	Tidak setiap waktu meminjamkan uang
Puskesmas	Mendapatkan label halal	Komunikasi efektif	Puskesmas libur
Pihak swasta	Memasarkan hasil usaha	Dengan komunikasi efektif	Permintaan yang sangat banyak, sehingga tidak bisa memenuhi
Toko-toko kelontong di sekitar	Memasarkn hasil usaha	Dengan komunikasi efektif	Permintaan konsumen yang berbeda-beda Harga jual yg berbeda-beda
Media sosial	Memasarkan hasil usaha	Dengan <i>networking</i>	Pengiriman barang tersendat Permintaan melonjak
<b>Kelompok III</b>			
Toko Kelontong	Mudahnya mendapatkan bahan yang dibutuhkan	Dengan komunikasi	Tidak tersedianya bahan
Pemerintah desa	Mendapatkan pelatihan dan bahan-bahan modal	Dengan komunikasi efektif	Tidak ada setiap waktu ada pelatihan program
Sesama anggota	Kemudahan untuk bekerja sama	Komunikasi dialogis	Sesama anggota ada kendala ada yang berhalangan hadir
Pihak wisata	Untuk memasarkan hasil	Komunikasi efektif	Pemasaran yang semakin banyak
Media sosial	Semakin meluasnya	Internet	Permintaan semakin melonjak
Puskesmas	Mempermudah pengakuan masy terkait kesehatan	Komunikasi dialogis	Tidak ada kendala
Toko sekitar	Membantu pemasaran	Komunikasi	Banyaknya produk-produk yang sama di pasar

masyarakat melalui kelompok produktif. Proses pembelajaran dilakukan selama satu hari dengan tahapan: pertama, narasumber dibantu oleh dua asistennya memberikan penjelasan mengenai teknis pembuatan *peyek*

baik cara maupun bahan-bahannya, dan penjelasan mengenai perkembangan kelompok usaha bersama yang dimilikinya. Kedua, sebagai awal praktek, kelompok sasaran melihat proses pembuatan *peyek* yang

mencakup pencampuran bahan, penyediaan tungku, dan penggorengan yang dilakukan narasumber dan asistennya. Selanjutnya, kelompok sasaran ikut terlibat dalam proses pembuatan *peyek*. Dalam proses pembelajaran, narasumber menjelaskan mengenai aktivitas yang terjadi dalam kelompoknya. Banyak respon atau pertanyaan mengenai kelompok usahanya dan pembuatan *peyek* dari kelompok sasaran. Ketiga, melakukan pengepakan dan penjelasan mengenai harga jual produk *peyek* yang dihasilkan. Terakhir, melakukan diskusi atau evaluasi mengenai tingkat penguasaan keterampilan dari kelompok sasaran. Ada hasil berupa kelompok memandang sudah dapat menguasai keterampilan hampir 90 persen. Pendapat NST adalah ukuran dan ketebalan *peyek* masih terlalu kandel/tebal dan kacang pada masing-masing *peyek* diperkirakan belum sama jumlahnya sehingga jumlah *peyek* yang dihasilkan masih kurang optimal sesuai dengan takaran bahan baku.

#### ***Penguatan jejaring kelompok usaha***

Penguatan jejaring wirausaha bagi kelompok sasaran melalui pelatihan *outbond*. *Outbond* dilakukan oleh personalia *Tosca Organizer* yang dimaksudkan untuk mengembangkan kesadaran, pengetahuan, dan keterampilan kapasitas jejaring terhadap kelompok sasaran. Proses pembelajaran dilakukan dengan melaksanakan beragam permainan mencakup: *ice breaking*,

permainan membawa air bersama-sama, estafet tongkat, estafet kelereng, penyusunan konstruksi bangunan dari sedotan, simulasi tank, dan estafet bahan terigu. Dalam proses pembelajaran dilakukan dalam suasana akrab dan menyenangkan dimana setiap individu nampak merasakan suasana bahagia. Setelah masing-masing permainan selesai, pelatih menanyakan dan mendiskusikan dengan kelompok sasaran mengenai nilai atau pelajaran apa yang dapat diperoleh dari aktivitas permainan yang diperoleh dalam hal meningkatkan kemampuan membangun jejaring dalam berusaha *peyek*. Hasil pengamatan menunjukkan bahwa kelompok sasaran memberikan pemikiran bahwa mereka menganggap penting aspek kerja sama, kejujuran, saling berbagi, tidak *meri-merian*, dll dalam membangun usaha wirausaha *peyek* yang sukses. Hal lain adalah setelah semua rangkaian pembelajaran terlaksana, tim peneliti memberikan penekanan sebagai penutup bahwa kerja sama dan membangun jejaring wirausaha sangat penting dalam berusaha dan kelompok yang sudah terbangun diharapkan tetap berjalan dan mampu memberikan manfaat yang besar kepada para anggota dan warga masyarakat sekitar.

#### ***Penugasan Praktik***

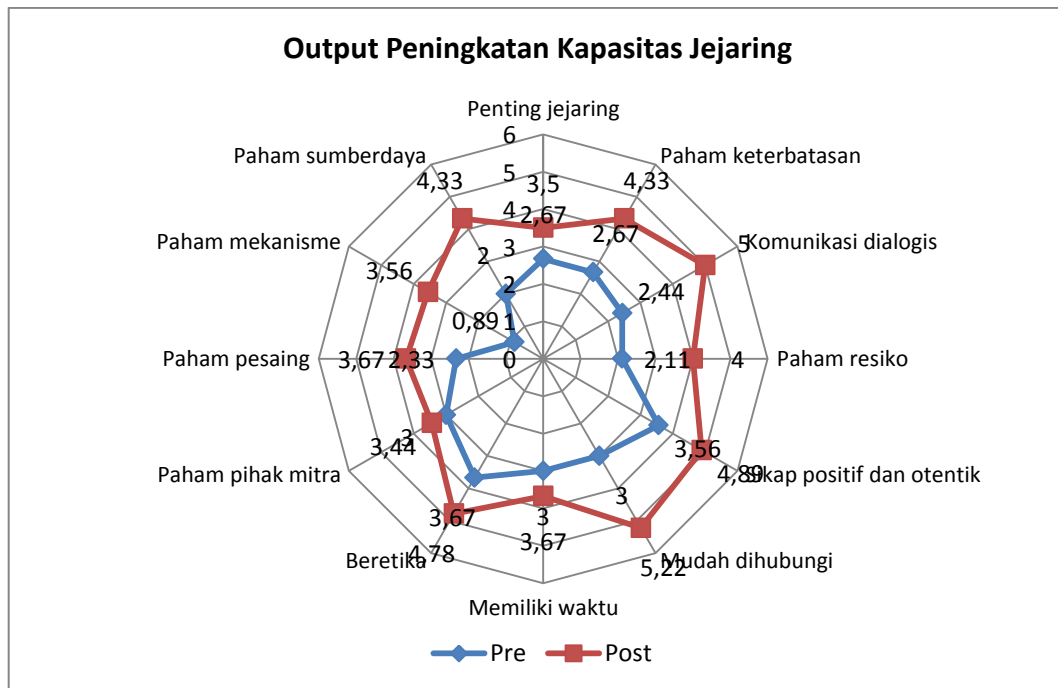
Penugasan praktik membangun jejaring melalui praktik wirausaha. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memberikan

pengalaman belajar kelompok sasaran dalam mengembangkan usahanya melalui kegiatan memasarkan produk *peyek* yang telah dihasilkan. Sebelum penugasan dilakukan, kelompok sasaran diminta untuk membentuk kepengurusan kelompok. Disepakati bersama bahwa kepengurusan dalam kelompok wirausaha ini terdapat seorang ketua, seorang sekretaris, dan seorang bendahara kelompok. Dalam penugasan, kelompok sasaran dibebaskan untuk menyusun mekanisme kerja mengenai produksi *peyek* dan menjalankan usahanya. Mekanisme membangun jejaring dilakukan dengan cara: produksi *peyek* dilakukan secara bergiliran. Produksi *peyek* dilakukan dalam tiga kali yang mana setiap produksi dilakukan oleh 4 orang anggota secara bersama, dan selanjutnya mereka memasarkan produk *peyek* kepada konsumen, dalam hal ini, warung-warung yang ada di wilayah obyek wisata Goa Pidul.

#### **d) Evaluasi pengembangan model peningkatan kapasitas jejaring**

Untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pembelajaran yang dilakukan, kegiatan evaluasi dilakukan dengan menggunakan angket dan refleksi bersama. Angket diberikan kepada kelompok sasaran pada akhir semua kegiatan pembelajaran selesai, sekaligus dilakukan refleksi bersama mengenai manfaat pengalaman yang telah diikuti kelompok sasaran. Mendasarkan pada hasil analisis anget, dapat dikemukakan bahwa kegiatan peningkatan kapasitas jejaring bagi pelaku wirausaha mampu mampu meningkatkan sikap, pemahaman, dan keterampilan dalam mengembangkan jejaring berwirausaha. Semua indikator kapasitas jejaring berwirausaha menunjukkan adanya peningkatan. Peningkatan yang sangat besar terjadi pada pemahaman mengenai mekanisme dalam berjejaring, dimana diindikasikan dengan skor 0,89 berubah menjadi skor 3,56.





Hasil wawancara kepada kelompok sasaran, dengan penyampaian pertanyaan: “apa yang diperoleh setelah kegiatan pembelajaran untuk peningkatan jejaring wirausaha?”, diperoleh tanggapan kelompok sasaran yang menunjukkan bahwa terjadi perubahan perilaku positif sebagai hasil belajar. Perubahan tersebut adalah: a) kelompok sasaran merasakan bahwa kegiatan pembelajaran peningkatan kapasitas jejaring memberikan pengalaman belajar yang berguna terutama untuk membangun motivasi berusaha yang berhasil. Mereka menyadari akan peluang usaha di wilayah obyek wisata yang dapat diperoleh melalui pemasaran produksi barang (kuliner) kepada para pengunjung; b) kelompok sasaran memperoleh pemahaman mengenai bagaimana membina jejaring, dimana mereka memandang bahwa usaha yang dilakukan

perlu didukung oleh pembentukan hubungan antara anggota kelompok yang harmonis dan kebersamaan dalam berusaha, dan bermitra dengan pihak lain baik melalui pertemanan, keluarga, maupun komunikasi langsung; c) kelompok sasaran menyadari bahwa mereka berkeinginan untuk tetap memajukan usaha wirausaha secara bersama dan terus-menerus, d) kelompok sasaran mendapatkan pengalaman berarti dalam memajukan jaringan pemasaran produk wisausaha, dimana mereka medapatkan pengalaman bahwa dalam pemasaran dan membina kepercayaan konsumen perlu mempertimbangkan masukan atau saran dari konsumen misal memandang hal positif terhadap keluhan konsumen/warung yang memandang produk kuliner sangat berasa asin, dan e) kelompok sasaran memperoleh keterampilan atau cara memproduksi *peyek*

yang berbeda dengan cara membuat *peyek* yang selama ini mereka kuasai baik dari bentuk, rasa, dan pengemasan.

Mendasarkan pada hasil kajian angket dan refleksi bersama diperoleh kesimpulan bahwa kegiatan pengembangan peningkatan kapasitas jejaring pelaku wirausaha dalam rangka memberdayakan masyarakat mampu memberikan pengalaman belajar yang positif sehingga terjadi perubahan perilaku dari kelompok sasaran dalam hal penguasaan kapasitas jejaring berwirausaha.

### **Pembahasan**

Kegiatan berwirausaha, terutama aktivitas kewirausahaan ekonomi, sangat berkembang akhir-akhir ini disebabkan perubahan struktur perekonomian yang mana aktivitas ekonomi tidak lagi mengandalkan faktor produksi seperti modal, fasilitas, dan sumberdaya manusia beralih menjadi proses produksi yang mengutamakan kreativitas yang melahirkan inovasi (Drucker, 1984). Hal inilah yang menunjukkan bahwa aktivitas berwirausaha menjadi suatu kegiatan yang dimaksudkan untuk menghasilkan barang/jasa yang dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan manusia. Aktivitas berwirausaha pada dasarnya merupakan perwujudan pemanfaatan kreativitas seseorang. Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk mengoptimalkan daya pikir, imajinasi, dan institusi guna mengembangkan atau

menciptakan sesuatu yang berguna atau bernilai bagi kehidupan. Kemampuan mencipta ini yang memungkinkan seseorang mampu menciptakan dan/atau memanfaatkan peluang yang ada di lingkungannya.

Keberhasilan aktivitas berwirausaha sangat ditentukan oleh kemampuan pelakunya. Kemampuan ini terkait dengan pengelolaan, sumberdaya, pemasaran, dan bahkan sumber daya. Salah satu kemampuan yang sangat urgen dan tentu harus dimiliki oleh setiap pelaku wirausaha adalah kemampuan membangun jejaring yaitu dimaknai sebagai segenap potensi untuk mendapatkan sumber daya melalui hubungan dengan orang lain. Kegiatan wirausaha harus didukung oleh kemampuan membina jejaring sebagai kemampuan untuk bekerja secara internal dan eksternal. Kemampuan ini mengarah pada pencapaian (a) sumber daya seperti tenaga kerja, manajer, dan sistem informasi, dan (b) proses bisnis misal proses penjualan, dan unit usaha seperti kegiatan dalam rantai pemasokan (Osterle, *et al.*, 2001:5). Dalam kegiatan berwirausaha, jejaring dapat dilakukan dengan fokus pada tiga aspek: pertama, jejaring yang menekankan pada penumbuhkembangan rasa solidaritas, kerja sama, kepercayaan, dan berbagi informasi antar sesama anggota kelompok; kedua, jejaring yang terkait pengembangan relasi dan kerja sama yang positif antara pelaku wirausaha dengan pihak

mitra yang berada dalam lingkungan bisnis sejenis atau yang relevan misalnya perbankan, donatur, pertokoan, warung, universitas, dan sebagainya; dan ketiga, relasi dengan pihak konsumen produk/jasa sebagai pihak pengguna baik perseorangan maupun organisasi (Weslund, 2006). Ketiga jenis relasi ini perlu dibangun dan dikembangkan oleh wirausahawan agar usahanya dapat sukses.

Kemampuan membangun jejaring dapat ditingkatkan melalui penyelenggaraan berbagai aktivitas pendidikan dan/atau latihan. Aktivitas pendidikan pada dasarnya dimaksudkan untuk membentuk, mengembangkan, atau mengubah nilai, sikap, pengetahuan, dan keterampilan kelompok sasaran agar memiliki kompetensi jejaring yang unggul dalam menjalankan usahanya, yang diindikasikan dengan penguasaan pengetahuan berjejaring, kemampuan berkomunikasi dan bekerjasama, berkolaborasi, dan keterampilan memanfaatkan peluang. Pembentukan kemampuan berjejaring dapat dilakukan dengan melakukan pembelajaran yang mampu memanfaatkan potensi, sumber belajar, dan sumber pengalaman yang ada di lingkungan sekitar.

Kegiatan pengembangan kapasitas jejaring yang telah dilakukan mampu memberikan kontribusi positif terhadap kelompok sasaran. Hal ini diwujudkan

dengan ketercapaian output pembelajaran yang tercermin dari perubahan perilaku positif kelompok sasaran dalam menguasai kemampuan berjejaring wirausaha yang mencakup: pemahaman urgensi berjejaring, kesadaran berkomunikasi yang dialogis, sikap positif dan otentik, mekanisme mencapai mitra, pemahaman akan sumber daya, resiko yang akan muncul, perilaku beretika, dan kemudahan dihubungi serta kesediaan waktu untuk berhubungan. Walaupun demikian, perubahan positif tersebut tidak semua meningkat secara berbeda-beda. Peningkatan yang cukup tinggi terjadi pada aspek pemahaman mekanisme membina jejaring yang mana aspek ini semula memiliki skor (0,89) menjadi skor (3,56).

Pembelajaran yang dilakukan menekankan pada penggunaan pendekatan berbasis pengalaman, dan pendidikan orang dewasa. Pembelajaran berbasis pengalaman menunjukkan bahwa pengalaman individu, kelompok, atau masyarakat dapat dijadikan sebagai sarana sekaligus muatan pendidikan yang bermanfaat bagi warga belajar untuk memahami dan menguasai suatu kompetensi tertentu. Dalam proses pembelajaran, pengalaman akan dipahami dan dimaknai oleh warga belajar (Illeris, 2009). Selanjutnya warga belajar akan merekonstruksi, menyesuaikan, menambahkan dan bahkan mungkin

mengganti sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang telah dikuasainya apabila dipandang sudah tidak relevan. Tentunya, pengalaman yang perlu disampaikan dalam pembelajaran adalah pengalaman yang menantang, dan edukatif (Dewey, 2004)

Dalam kegiatan pengembangan yang telah dilakukan, proses pembelajaran berbasis pengalaman dalam rangka mengembangkan kapasitas berjejaring usaha dilakukan dengan mendatangkan narasumber yang memiliki peran sebagai praktisi dan refleksi aktivitas yang telah dilakukan. Narasumber memberikan pengetahuan dan keterampilan dalam memproduksi *peyek* bundar kepada kelompok sasaran. Selain keterampilan teknis vokasional itu, pengalaman lain disampaikan kepada kelompok sasaran, yang meliputi: proses pembagian kerja yang dilakukan oleh kelompok usaha yang dipimpinnya, mekanisme pembagian keuntungan usaha, dan kegiatan lain yang dilakukan bersama oleh anggota kelompoknya misal studi banding, rekreasi bersama, dan mengikuti perlombaan. Salah satu bentuk implementasi pengalaman narasumber yang dilakukan kelompok sasaran adalah ketiga proses produksi dan mendistribusikan *peyek* dilakukan secara bergantian. Artinya ada pembagian tugas memproduksi *peyek* sebagaimana produksi yang dilakukan oleh kelompok *peyek* yang diketuai narasumber.

Hal ini menunjukkan bahwa pengalaman pihak lain mampu dijadikan muatan positif/edukatif untuk membentuk kemampuan memproduksi dan mendistribusikan produk.

Refleksi atas kegiatan wirausaha yang sedang dan telah dilakukan kelompok sasaran dilakukan dengan mempertanyakan kembali mengenai keberhasilan usaha yang selama ini dikerjakan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kelompok sasaran berkeinginan untuk memajukan kembali usaha wirausahanya yang dipandang telah lama vakum atau tidak memberikan manfaat secara ekonomi. Keinginan ini didukung oleh faktor lingkungan sekitar yang mempengaruhi pandangan kelompok sasaran yaitu terdapat peluang yang besar untuk mengembangkan kegiatan wirausaha yang tepat pada masyarakat di kawasan desa wisata Bejiharjo. Melalui kegiatan refleksi ini, kelompok sasaran memutuskan untuk mereorganisasi kelompok wirausaha yang didasarkan pada kesepakatan bersama, komitmen, dan tujuan bersama. Kelompok sasaran membentuk kepengurusan untuk menjalankan kegiatan wirausaha produksi *peyek*. Hal ini menunjukkan bahwa pengembangan jejaring internal yang harmonis dan fungsional dari kelompok sasaran perlu dilakukan agar kegiatan berwirausaha dapat dilakukan secara efektif dan efisien.

Peningkatan kapasitas jejaring wirausaha tidak akan selalu berjalan dengan lancar, sudah pasti akan ditemukan kendala yang dapat mempengaruhinya. Salah satu kendala yang dihadapi dalam proses ini adalah aktivitas pengunjung obyek wisata Goa Pindul yang dipandang menurun selama atau pada saat pembelajaran berlangsung. Akibatnya, proses pemasaran produk *peyek* ke tempat-tempat penjualan atau pedagang yang ada di kawasan tersebut tidak lancar sehingga kelompok sasaran memutuskan untuk tidak terus menerus memasarkan produk yang dihasilkannya. Artinya, mereka membatasi aktivitas mengembangkan aktivitas jejaring wirausaha – melalui pemasaran produk. Terkait dengan ini, hasil wawancara menunjukkan perilaku kelompok sasaran tersebut disebabkan ketidakadaan personalia yang berfungsi sebagai pengirim produk ke pedagang atau waruh di luar wilayahnya. Pemasaran produk idealnya dapat dilakukan ke wilayah yang lebih potensial di luar wilayah Bejiharjo. Aktivitas membangun jejaring dalam rangka memajukan usaha harus dilakukan oleh pelaku bukan saja dalam lingkungan sekitar namun lingkungan yang lebih heterogen atau jauh di luar lingkungannya. Oleh karena itu, proses pembelajaran berbasis pengalaman yang perlu dilakukan adalah memberikan pengalaman belajar yang lebih menantang, disertai dengan upaya merubah paradigma

pelaku dan internalisasi nilai kewirausahaan. Proses pembelajaran peningkatan kapasitas jejaring perlu dilakukan secara tuntas, bermakna, dan melibatkan kelompok sasaran dalam kehidupan nyata.

## KESIMPULAN

Mendasarkan pada hasil penelitian dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan bahwa: a) Model pengembangan kapasitas jejaring berwirausaha bagi kelompok sasaran (*target group*) dalam rangka pemberdayaan masyarakat dapat meningkatkan kemampuan jejaring berwirausaha kelompok sasaran, dan b) Model pengembangan kapasitas jejaring dapat menumbuhkan kesadaran berwirausaha secara baik, maupun Kegiatan pengembangan model ini dapat meningkatkan.

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan dapat dinyatakan beberapa saran sebagai berikut: a) Kelompok sasaran perlu memanfaatkan hasil belajar yang telah dimilikinya dalam rangka memproduksi *peyek* dan mengembangkan jaringan usahanya, b) Kelompok sasaran perlu menyelenggarakan dan mengembangkan kelompok usaha dalam rangka meningkatkan kesejahteraan diri, keluarga, dan lingkungannya, c) Kelompok sasaran perlu menyediakan kesempatan-kesempatan belajar bersama yang memberikan manfaat demi keberhasilan usaha wirausaha, d)

Kelompok sasaran perlu mengembangkan usaha dengan meningkatkan kemampuan membangun jaringan usaha, e) Penyelenggara pendidikan dan/atau pelatihan bagi kelompok sasaran pemberdayaan masyarakat perlu membekali warga belajar dengan *soft skills* yang memadai dalam mengembangkan hasil belajarnya, f) Penyelenggara perlu mendesain pelaksanaan pendidikan kewirausahaan yang mampu melibatkan kelompok sasaran dalam proses pembelajaran menantang, bermakna, dan berorientasi kehidupan, dan g) Pengambil kebijakan perlu merencanakan dan menyelenggarakan pendidikan kewirausahaan masyarakat maupun pemberdayaan secara terintegrasi memadukan berbagai sumberdaya dan pihak yang terkait.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alt, R., Puschmann, T., & Reichmayr, C. (2001). Strategies for Business Networking. In Osterle, H. *et al.* (2001). *Business Networking*. New York: Springer.
- Gall, M., Borg, W.R., & Gall, J.P. (2007). *Educational research: An introduction*. Boston: Pearson Allyn and Bacon
- Catt, H. & Scudamore, P. (1999). *The power of networking*. London: Kogan Page
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94:S94-S120.
- Collison, E. & Shaw, E. (2001). Entrepreneurial marketing- a historical perspective on development and practice. *Management Decision*, 39/9 2001, p. 761-766.
- Dewey, John. (2004). *Democracy and education*. New delhi: Aakar Books.
- Direktorat Pembinaan Pendidikan Masyarakat, Kemdikbud. (2012). *Daftar penerima block grant*. Diakses dari [www.paudni.kemdikbud.go.id/bindikmas](http://www.paudni.kemdikbud.go.id/bindikmas)
- Drucker, P. F. (1984). *Innovation and entrepreneurship*. California: Perfect Bound.
- Grootaert, C. & Thierry Van Bastelaer. (2002b). 'Introduction and Overview.' Pp. 1-7 in *The Role of Social Capital in Development*, edited by Thierry Van Bastelaer. Melbourne: Cambridge University Press.
- Hezleton, V. & Kennan, W. (2000). Social capital: reconceptualizing the bottom line. *Corporate Communication: An International Journal*, Vol. 5 Iss: 2 pp. 81-86.
- Illeris, Knud. (2009). *Contemporary Theories of Learning : Learning Theorists*. New York: Taylor & Francis Routledge
- Indrupati, J. & Henari, T. (2012). Entrepreneurial success: using online social networking: evaluation. *Education, Business and Society*, Vol.5, No.1, 2012, pp 47-62.
- Kramer, E. (2012). *101 successful networking strategy*. Boston: Course Technology, Cengage Learning
- Linehan, Margaret. (2001). Networking for female manager's career development. *Journal of Management Development*, Vol. 20, No. 10, 2001, pp. 823-829.
- Miller, N.J., Besser, T.L. & Weber, S.S. (2010). Networking as marketing strategy: a case study of small community businesses. *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 13, No. 3, 2010 pp.253-270.
- Muijs, D., et al. (2011). *Collaboration and networking in education*. New York: Springer

- O'Donnell, A. (2004). The nature of networking in small business. *Qualitative Market Research: An International Journal*, Vol. 7, No. 2, 2004, pp.206-217.
- Osterle, et al. (2001). The 8 strategy of networking development. [www.forbes.com](http://www.forbes.com)
- Preston, John. (2004). *A continuous effort of sociability: learning and social capital in adult life*. Dalam Schuller, Tom. et. al. (2004). *The benefits of learning: the impact of education on health, family life and social capital*. London: RoutledgeFalmer.
- Rolland, N. & Kaminska-Labbe, R. (2008). Networking inside the organization: a case study on knowledge sharing. *Journal of Business Strategy*, Vol 29, No. 3, 2008, pp 5-11.
- S. de Klerk. (2010). The importance of networking as a management skill. *South African Journal of Business Management*, 2010, p. 41(1).
- Silversides, G. (2008). Networking and indentity: the role of networking in the public image of professional service. *Journal of Small Business and Entreprise Development*, Vol. 8, No. 2, 2008, pp174-184.
- Strategic Direction. (2011). How networking can help small businesses. *Strategic Direction*, Vol. 27. No. 5 2011, pp. 15-17, Q Emerald Group Publishing Limited, ISSN 0258-0543.
- Todeva, E. (2006). *Business networks: Strategy and structure*. London: Routledge
- Wallis, J. & Killerby, P. (2004). Social economics and social capital. *International Journal of Social Economics*, Vol. 31 No.3, 2004 pp. 239-259.
- Westlund, H. (2006). *Social capital in the knowledge economy*. London: Springer.
- Xu, Z., Lin, J., Lin, D. (2008). Networking and Innovation in SMEs: evidence from Guangdong province, China. *Journal of Small Business and Enterprise Development* Vol. 15 No. 4, 2008 pp. 788-801 q Emerald Group Publishing Limited 1462-6004.
- Yoyon Suryono, dkk. (2011). *Pendidikan kewirausahaan masyarakat*. Jakarta: Dirjen PNFI, Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan

## BIODATA KETUA PENELITIAN

### A. Identitas Diri

1	Nama Lengkap	Entoh Tohani, M.Pd.		
2	Jenis Kelamin	Laki-laki		
3	Jabatan Fungsional	Lektor		
4	NIP/NIK	198005122005011001		
5	NIDN	0012058003		
6	Tempat dan Tanggal lahir	Pandeglang, 12 Mei 1980		
7	E-mail	<b>entds@yahoo.com ; tohani@uny.ac.id</b>		
8	Nomor HP	082392902928		
9	Alamat Kantor	Kampus FIP Karang Malang Yogyakarta 55281		
10	Nomor Telp/Fax	0274-586168		
11	Lulusan yang telah dihasilkan	S1 = 2 orang	S2 = - orang	S3 = - orang
12	1. Pendidikan dan Pembangunan 2. Perencanaan Program PLS 3. Pengembangan Program PLS 4. Statistika 5. Pendidikan Berbasis Masyarakat 6. Ilmu Pendidikan 7. Perpektif Global			

### B. Riwayat Pendidikan

Program :	S1	S2	S3
Nama PT	UNY	UNY	-
Bidang Ilmu	Pendidikan Luar Sekolah	Pendidikan Luar Sekolah	
Tahun Masuk	1999	2007	
Tahun Lulus	2003	2010	
Judul Skripsi/Tesis/Disertasi	Upaya pengembangan Pengelolaan Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) di Propinsi DIY	Evaluasi Kelembagaan Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) sebagai Agent Pengembang Masyarakat di Kab. Bantul, DIY	
Nama Pembimbing/Promotor	Prof. Yoyon Suryono RB. Suharto, M.Pd	Sumarno, Ph.D	



### C. Pengalaman Penelitian Dalam 5 Tahun Terakhir

No	Tahun	Judul Penelitian	Pendanaan	
			Sumber dana	Jumlah (jt)
1	2014	Pengembangan <i>Community of Practice</i> Berbasis Modal Sosial guna Peningkatan Mutu Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat	DP2M Dikti	50 jt
2	2013	Pengembangan <i>Community of Practice</i> Berbasis Modal Sosial guna Peningkatan Mutu Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat	DP2M Dikti	45 jt
3	2013	Model Pendidikan Sadar Lingkungan Berbasis Kearifan Lokal di Wilayah Bencana Gunung Merapi	DP2M Dikti	50 jt
5	2013	Model Pendidikan <i>Life Skills</i> Berbasis 4-H (Hand, Head, Health, Heart) melalui Experiential Learning guna Mengatasi Kemiskinan Perdesaaan	DP2M Dikti	100 jt
6	2013	Manajemen Pengetahuan dan Informasi dalam Pembangunan Daerah	DP2M Dikti	100 jt
7	2012	Manajemen Pengetahuan dan Informasi dalam Pembangunan Daerah	DP2M Dikti	100 jt
8	2012	Muatan Modal Social, Modal Manusia, dan Modal Kultural dalam Pendidikan	FIP UNY	15 jt
9	2010	Pendidikan Nonformal dan Pengurangan Kemiskinan di Pedesaan (Pendekatan Pengembangan Model Pendidikan Kecakapan Hidup) di DIY	FIP UNY	75 jt
10	2010	Kinerja Pemasaran Pendidikan Nonformal Di Provinsi DIY	FIP UNY	5 jt
11	2009	Evaluasi Program Pendidikan Non-Formal Berbasis Pendidikan Kecakapan Hidup Dalam Mengatasi Kemiskinan Di Pedesaan	FIP UNY	5 jt
12	2009	Efektivitas program Kursus Para Profesi di Kabupaten Sleman	DP2M Dikti	7 jt
13	2009	Strategi Pengembangan Kelembagaan PKBM di Kab. Bantul DIY	FIP UNY	5 jt
14	2008	Implementasi Pendekatan <i>Awareness, Desire, Knowledge, Ability, and Reinforcement</i> (ADKAR) dalam Pengelolaan Program <i>Life Skills</i> di Provinsi DIY	FIP UNY	9 jt

**D. Pengalaman Pengabdian Kepada Masyarakat dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Tahun	Judul Kegiatan	Pendanaan	
			Sumber	Jumlah (Rp)
1	2014	Peningkatan kualitas layanan jasa kuliner di Obyek Wisata Goa Pindul, Gunung Kidul	FIP	5 jt
2	2013	Pengembangan Forum PKBM	Forum PKBM DIY	
3	2012	Pengembangan lembaga PKBM, Pengembangna wilayah binaan	FIP	
4	2012	Pelatihan PAUD Rumah Pintar (Pengembangan Lembaga dan Program Rumah Pintar)	PPs UNY	
5	2012	Peningkatan Mutu Pengelolaan PKBM	Forum PKBM	
6	2012	Lokakarya Pengembangan Model Kampung Literasi	P2PNFI Reg. 2 Ungaran	
7	2010	Penulisan dan pengkajian rumah pintar, taman pintar, dan komunitas pintar	Dit Dikmas Kemdiknas	<b>200 jt</b>
8	2010	Penyusunan draft uji kompetensi pamong belajar	P2PNFI Reg 2 Ungaran	-
9	2010	Pelatihan kewirausahaan bagi pemuda	FIP UNY	3 jt
10	2009	Peningkatan Kemampuan perencanaan program bagi organisasi pemuda	FIP UNY	3 jt
11	2009	Pelatihan manajemen pengembangan PKBM	FIP UNY	3 jt

**E. Publikasi Artikel Ilmiah dalam Jurnal 5 tahun Terakhir**

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/Tahun
1	Kapasitas Kultural Pemimpin Informal dalam Menciptakan Masyarakat Harmonis	Jurnal Pembangunan, PPs UNY	Pendidikan, Vol. 1, Juni 2012
2	Kinerja Pemasaran Pendidikan Nonformal di DIY	Jurnal Penelitian Pendidikan	Vol3, No. 5, 2011

3	Evaluasi Kelembagaan Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) sebagai Agent Pengembangan Masyarakat di DIY	Jurnal VISI PTKP-NF,	Vol. 5, No. 2 Desember 2010
4	Evaluasi Program Pendidikan Non-Formal Berbasis Pendidikan Kecakapan Hidup Dalam Mengatasi Kemiskinan Di Pedesaan	Jurnal PEP, Pusbidjaknov, Balitbang, Kemdiknas	Vol. 2, Tahun I Agustus 2010
5	Pemetaan Tingkat Mutu PKBM di DIY	Jurnala DIKLUS PLS FIP UNY	Vol 14, No. 1, 2010
6	Strategi Pengembangan PKBM di DIY	Jurnal penelitian, September 2009	Vol. 3, No 2, September 2010
7	Prosiding: Evaluasi Evaluasi Program Pendidikan Non-Formal Berbasis Pendidikan Kecakapan Hidup Dalam Mengatasi Kemiskinan Di Pedesaan	Lemlit UNY	ISBN: 978-602-8429-27-6
8	Evaluasi Mutu PNF dalam konteks pemberdayaan masyarakat	Jurnal penelitian Pendidikan FIP	Vol 2, No 2 Sept 2009
9	Implementasi ADKAR Approach dalam program pendidikan <i>life skills</i> di DIY	Lemlit UNY	Jurnal Kependidikan, Mei 2009

**F. Pemakalah Seminar Ilmiah (*Oral Presentation*) dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Nama kegiatan Judul Buku	Judul Makalah	Waktu dan Tempat
1			

**G. Karya Buku dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul Buku	Tahun	Jumlah Hal.	Penerbit
1	Peningkatan Kemampuan Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM)	2007	139	Dit Dikmas Kemdiknas
2	Analisis Budaya Peter Berger dan Implikasinya terhadap Pendidikan (Bab)	2013		FIP UNY

**H. Pengalaman Perolehan HKI dalam 5-10 Tahun Terakhir**

No	Tahun	Judul / Tema HKI	Jenis	Nomor Pendaftaran/ Sertifikat

**I. Pengalaman Rumusan Kebijakan Publik/Rekayasa Sosial Lainnya dalam 5 Tahun Terakhir**

No	Judul/Tema/Jenis Rekayasa Sosial Lainnya Yang Telah Diterapkan	Tahun	Tempat Penerapan	Respon Masyarakat

**J. Penghargaan dalam 10 tahun Terakhir (dari pemerintah, asosiasi atau institusi lainnya)**

No	Jenis Penghargaan	Institusi Pemberi Penghargaan	Tahun
1	Dosen Berprestasi II Tingkat Fakultas	FIP UNY	2010

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan. Dan apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima resiko.

Demikian biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Hibah Penelitian Disertasi Doktor tahun 2015.

Yogyakarta, 28 April 2014  
Pengusul,



Entoh Tohani, M.Pd.  
NIP 198005122005011001



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA  
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
Alamat : Karangmalang, Yogyakarta 55281  
Telp. (0274) 550840, Fax (0274) 518617, 550839, email: lppm.uny@gmail.com

**SURAT PERJANJIAN INTERNAL  
PELAKSANAAN PENELITIAN DESENTRALISASI SKIM:  
PENELITIAN DISERTASI DOKTOR  
11/Desertasi Doktor/UN.34.21/2015**

Pada hari ini Senin tanggal dua bulan Maret tahun dua ribu lima belas, kami yang bertanda tangan di bawah ini:

1. Prof.Dr. Anik Ghufroon : Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta yang berkedudukan di Yogyakarta dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama perguruan tinggi tersebut; selanjutnya disebut PIHAK PERTAMA.
2. Entoh Tohani, S.Pd., M.Pd. : Ketua Tim Peneliti dari Skim Penelitian Disertasi Doktor, yang beralamat di Universitas Negeri Yogyakarta, selanjutnya disebut PIHAK KEDUA.

Kedua belah pihak berdasarkan:

- 1) Daftar Isian Pelaksanaan Pekerjaan Anggaran (DIPA) Direktorat Penelitian Pengabdian kepada Masyarakat Nomor DIPA -023.04.1.673-453/2015, tanggal 14 November 2014, DIPA revisi 01 tanggal 03 Maret 2015.
- 2) Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan Hibah Penelitian Bagi Dosen Perguruan Tinggi Batch I dan Batch II Universitas Negeri Yogyakarta Tahun Anggaran 2015 Nomor : 062 dan 145/SP2H/PL/Dit.Litabmas /II/2015

PIHAK PERTAMA dan PIHAK KEDUA secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu Perjanjian Pelaksanaan Penelitian Disertasi Doktor dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagai berikut:

**Pasal I**

PIHAK PERTAMA memberi tugas kepada PIHAK KEDUA, dan PIHAK KEDUA menerima tugas tersebut sebagai penanggung jawab dan mengkoordinasikan pelaksanaan Penelitian Disertasi Doktor dengan judul dan nama Ketua/Anggota Peneliti sebagai berikut:

Judul : Model Pengembangan Kapasitas Jejaring (Networking Capacity) bagi Target Group Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat (PKuM) Guna Pemberdayaan Masyarakat

Ketua Peneliti : Entoh Tohani, S.Pd., M.Pd.

Anggota : 1 -  
2 -  
3 -

## Pasal 2

- 1) PIHAK PERTAMA memberikan dana penelitian yang tersebut pada pasal 1 sebesar Rp.47.500.000 Empat Puluh Tujuh Juta Lima Ratus Ribu Rupiah yang dibebankan pada Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Direktorat Penelitian Pengabdian kepada Masyarakat Nomor DIPA - 023.04.1.673453/2015, tanggal 14 November 2014, DIPA revisi 01 tanggal 03 Maret 2015.
- 2) PIHAK KEDUA berhak menerima dana tersebut pada ayat (1) dan berkewajiban menggunakan sepenuhnya untuk pelaksanaan penelitian sebagaimana pasal 1 sampai selesai sesuai ketentuan pembelanjaan keuangan negara.

## Pasal 3

Pembayaran dana Penelitian Disertasi Doktor ini akan dilaksanakan melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNY dan dibayarkan secara bertahap dengan ketentuan sebagai berikut:

- (1) **Tahap Pertama 70%** sebesar Rp. 33.250.000 (tiga puluh tiga juta dua ratus lima puluh ribu rupiah) setelah Surat Perjanjian ini ditandatangani oleh Kedua Belah Pihak,
- (2) **Tahap Kedua 30%** sebesar Rp. 14.250.000 (Empat Belas Juta Dua Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah) setelah PIHAK KEDUA menyerahkan Laporan Akhir Hasil Pelaksanaan Penelitian Disertasi Doktor kepada PIHAK PERTAMA dalam bentuk hardcopy sebanyak 6 (enam) eksemplar dan softcopy (CD dalam format "pdf") paling lambat tanggal **31 Oktober 2015**.
- (3) PIHAK KEDUA wajib membuat Laporan Kemajuan Pelaksanaan Penelitian dan Laporan Penggunaan Keuangan sejumlah termin 1 (70%) yang diserahkan kepada PIHAK PERTAMA dalam bentuk hardcopy masing-masing 2 (dua) eksemplar paling lambat tanggal 30 Juni 2014 serta **mengunggahnya (upload) ke SIM-LITABMAS antara tanggal 15-30 Juni 2015**.
- (4) PIHAK KEDUA wajib membuat Laporan Hasil dan Laporan Penggunaan Keuangan sejumlah (100%) yang diserahkan kepada PIHAK PERTAMA dalam bentuk hardcopy masing-masing 2 (dua) eksemplar paling lambat tanggal 31 Oktober 2015 serta **mengunggahnya (upload) ke SIM-LITABMAS sebelum antara tanggal 1-10 November 2015**.
- (5) PIHAK KEDUA berkewajiban mempertanggungjawabkan pembelanjaan dana yang telah disesuaikan dengan ketentuan pembelanjaan keuangan Negara, **dan dana tidak dipergunakan untuk belanja modal seperti : pembelian Laptop, Printer, Camera dan alat-alat inventaris lainnya**.
- (6) PIHAK KEDUA berkewajiban mengembalikan sisa dana yang dibelanjakan kepada PIHAK PERTAMA untuk selanjutnya disetorkan ke Kas Negara.

## Pasal 4

PIHAK KEDUA berkewajiban untuk :

- (1) Mempresentasikan hasil penelitiannya pada seminar yang dilaksanakan oleh Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Jakarta;
- (2) Mendaftarkan hasil penelitiannya untuk memperoleh HKI;
- (3) Memanfaatkan hasil penelitian untuk proses belajar mengajar dan bahan mengajar;
- (4) Mempublikasikan hasil penelitiannya ke dalam jurnal ilmiah;
- (5) Membayar/menyetorkan PPh pasal 21, PPh pasal 22, PPh pasal 23, dan PPN sesuai ketentuan yang berlaku;
- (6) Wajib menyelenggarakan dan mengikuti Seminar awal (proposai/instrumen) dan seminar akhir (hasil) baik secara sendiri-sendiri atau bersama-sama sesuai dengan jadwal pelaksanaan kegiatan penelitian.

## Pasal 5

- (1) PIHAK KEDUA bertanggungjawab atas keaslian penelitian sebagaimana disebutkan dalam Pasal 1 Surat Perjanjian Kontrak Penelitian ini (bukan duplikat/jiplakan/plagiat) dari penelitian orang lain
- (2) PIHAK KEDUA menjamin bahwa penelitian tersebut bebas dari ikatan dengan pihak lain atau sedang didanai oleh pihak lain.
- (3) PIHAK KEDUA menjamin bahwa penelitian tersebut bukan merupakan penelitian yang SEDANG ATAU SUDAH selesai dikerjakan, baik didanai oleh pihak lain maupun oleh sendiri
- (4) PIHAK PERTAMA tidak bertanggungjawab terhadap tindakan plagiat yang dilakukan oleh PIHAK KEDUA
- (5) Apabila dikemudian hari diketahui ketidak benaran pernyataan dalam diktum (1) s.d. (4), maka kontrak penelitian DINYATAKAN BATAL, dan PIHAK KEDUA wajib mengembalikan dana sejumlah nilai kontrak kepada kas negara.

## Pasal 6

- (1) Jangka waktu pelaksanaan penelitian yang dimaksud Pasal 1 ini selama 8 (delapan) bulan terhitung mulai 2 Maret 2015 s.d 31 Oktober 2015, dan PIHAK KEDUA harus menyelesaikan Penelitian Disertasi Doktor yang dimaksud dalam Pasal 1 selambat-lambatnya 10 hari setelah tanggal pelaksanaan penelitian.
- (2) PIHAK KEDUA harus menyerahkan kepada PIHAK PERTAMA berupa:
  - a. Laporan Akhir Hasil Penelitian dalam bentuk *hardcopy* sebanyak 6 (enam) eksemplar, dan dalam bentuk soft copy (CD dalam format “\*.pdf”) sebanyak 1 (satu) keeping atau 8 (delapan) eksemplar bagi yang akan menyertifikasikan dengan membayar biaya sesuai ketentuan/SK yang diberlakukan di LPPM UNY.
  - b. Artikel ilmiah dimasukkan ke Jurnal melalui Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNY, yang terpisah dari laporan sebanyak 2 (dua) eksemplar dan softcopy
- (3) Laporan hasil penelitian dalam bentuk hard copy harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
  - a. Bentuk/ukuran kertas kuarto
  - b. Warna cover Coklat
  - c. Di bagian bawah kulit ditulis:  
**Dibiayai oleh DIPA Direktorat Penelitian Pengabdian kepada Masyarakat Nomor DIPA - 023.04.1.673453/2015, tanggal 14 November 2014, DIPA revisi 01 tanggal 03 Maret 2015. Skim: Penelitian Disertasi Doktor Tahun Anggaran 2015 Nomor: 062/SP2H/PL/DIT.LITABMAS/II/2015 Tanggal 5 Februari 2015.**
- (4) Selanjutnya laporan tersebut akan disampaikan ke:
  - a. Perpustakaan Nasional republik Indonesia Jakarta sebanyak 1 (satu) eks;
  - b. PDII LIPI Jakarta sebanyak 1 (satu) eks;
  - c. BAPPENAS c.q. Biro APKO Jakarta sebanyak 1 (satu) eks;
  - d. Perpustakaan Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat UNY sebanyak 3 (tiga) eks.
- (5) Apabila batas waktu habisnya masa penelitian ini PIHAK KEDUA belum menyerahkan Laporan Hasil Penelitian kepada PIHAK PERTAMA, maka PIHAK KEDUA dikenakan denda sebesar 1 ‰ (satu permil) setiap hari keterlambatan sampai dengan setinggi-tingginya 5% (lima persen) dari nilai surat Perjanjian Pelaksanaan Hibah Penelitian, terhitung dari tanggal jatuh tempo yang telah ditetapkan sampai dengan berakhirnya pembayaran dana Hibah Penelitian oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Negeri Yogyakarta yang dibuktikan dengan Surat Pernyataan/Berita Acara Keterlambatan yang disepakati/disetujui Pihak Pertama dengan mencantumkan tanggal Jatuh Tempo Penyerahan Laporan Hasil Penelitian.

#### Pasal 7

- (1) Apabila Ketua Peneliti sebagaimana dimaksud pasal 1 tidak dapat menyelesaikan pelaksanaan penelitian ini, maka PIHAK PERTAMA wajib menunjuk pengganti Ketua Pelaksana sesuai dengan bidang ilmu yang diteliti dan merupakan salah satu anggota tim;
- (2) Apabila PIHAK KEDUA tidak dapat melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud pada pasal 1 maka harus mengembalikan seluruh dana yang telah diterimanya kepada PIHAK PERTAMA, untuk selanjutnya disetor ke Kas Negara.

#### Pasal 8

Hak Kekayaan Intelektual yang dihasilkan dari pelaksanaan penelitian tersebut diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.

#### Pasal 9

Hasil penelitian berupa peralatan dan / atau alat yang dibeli dari kegiatan penelitian ini adalah milik negara yang dapat dihibahkan kepada Universitas Negeri Yogyakarta atau Lembaga Pemerintah lain melalui Surat Keterangan Hibah.

#### Pasal 10

PIHAK PERTAMA maupun PIHAK KEDUA tidak bertanggung jawab atas keterlambatan atau tidak terlaksananya kewajiban seperti tercantum dalam kontrak sebagai akibat *Force Majeure* yang secara langsung mempengaruhi terlaksananya kontrak, antara lain: perang, perang saudara, blockade ekonomi, revolusi, pemberontakan, kekacauan, huru-hara, kerusuhan, mobilisasi, keadaan darurat, pemogokan, epidemis, kebakaran, banjir, gempa bumi, angin ribut, gangguan navigasi, tindakan pemerintah di bidang moneter.

*Force Majeure* di atas harus disahkan kebenarannya oleh Pejabat yang berwenang.

#### Pasal 11

Surat Perjanjian Internal Pelaksanaan Penelitian Disertasi Doktor ini dibuat rangkap 2 (dua), dan dibubuhi materai sesuai dengan ketentuan yang berlaku, dan biaya materainya dibebankan kepada PIHAK KEDUA.

#### Pasal 12

Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini akan ditentukan kemudian oleh kedua belah pihak secara musyawarah.

PIHAK KEDUA  
Ketua Peneliti,



Entoh Tohani, S.Pd., M.Pd.  
NIP

PIHAK PERTAMA  
Ketua LPPM  
Universitas Negeri Yogyakarta



Prof. Dr. Anik Ghuliron  
NIP 19621111 198803 1 001





LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

BERITA ACARA PELAKSANAAN SEMINAR PROPOSAL DAN  
INSTRUMEN PENELITIAN

No. FRM/LPPM-PNL/309

Revisi : 00

Tgl 1 September 2014

Hal 1 dari 1

1. Nama Peneliti : ENTOH TOHANI, M. Pd.  
2. Jurusan/Prodi :  
3. Fakultas :  
4. Skim Penelitian : DISERTASI DOKTOR  
5. Judul Penelitian : MODEL PENGEMBANGAN KAPASITAS JERARING (NETWORKING CAPACITY)  
BAEL TARGET GROUP PENDIDIKAN KEWIRAUSAHAAN MASYARAKAT  
(C.P.G.U.M.) GUNA PEMBERDAYAAN MASYARAKAT  
6. Pelaksanaan : Tanggal .... 6. MARE 2015. J a m. .... 15.00.....  
7. Tempat : Ruang Sidang LPPM UNY  
8. Dipimpin oleh : Ketua Prof. Dr. Suwardi, M. Hum  
Sekretaris Nur Rohmah M. MPd  
9. Peserta yang hadir : a. Reviewer ..... orang  
b. Notulis ..... orang  
c. Peserta lain ..... orang  
Jumlah : ..... orang

SARAN-SARAN


1. Pengembangan kewirausahaan untuk pemberdayaan masyarakat Indonesia  
Indikasi disesuaikan standar internasional.

10. Hasil Seminar;


Setelah mempertimbangkan penyajian, penjelasan, argumentasi serta sistematika dan tata tulis, seminar berkesimpulan: proposal penelitian tersebut di atas:

- a. Diterima, tanpa revisi/pembenahan usulan/instrumen/hasil  
b. Diterima, dengan revisi/pembenahan  
c. Dibenahi untuk diseminarkan ulang


Ketua Sidang

  
Prof. Dr. Suwardi M. Hum  
NIP: .....

Reviewer

  
Prof. Sukirno, Ph.D.  
NIP: .....

Notulis

  
Nur Rohmah M  
NIP: .....

# Format Penilaian Kesiapan Pelaksanaan Penelitian

## LEMBAR PENILAIAN KESIAPAN PELAKSANAAN PENELITIAN DISERTASI DOKTOR UNY

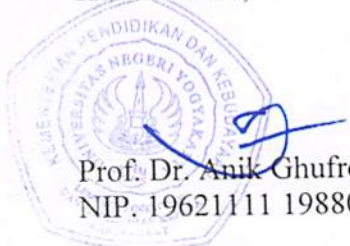
1. Nama Peneliti : *Entoh Tohoni*  
 2. Jurusan/Prodi/Fakultas : *FIP*  
 3. Jenis penelitian : *Disertasi doktor*

No.	Kriteria	Komentar/Saran-saran
1	Langkah-langkah pelaksanaan penelitian : Kejelasan dan kelengkapan	<i>Sudah bagus</i>
2	Prototipe produk penelitian : kejelasan, keunikan dan kebaruan	<i>penting materi kebaruan</i>
3	Instrumen penelitian yang digunakan : Kelengkapan	<i>Sudah siap</i>
4	Persiapan memasuki lapangan penelitian	<i>Sudah siap.</i>
5	Kelayakan : Biaya, peralatan dan waktu	<i>Logis</i>
6	Kemungkinan penelitian ini dapat diselesaikan	<i>mayoritas</i>
7	Kesungguhan/keseriusan peneliti dalam penyiapan penelitian	<i>- 11 -</i>

### SARAN-SARAN DARI REVIEWER SECARA KESELURUHAN:

*Siapkan proposal ke model  
Kewirusahaan cery*

Divalidasi dan disahkan oleh  
Ketua LPPM,



Prof. Dr. Anik Ghufro  
NIP. 19621111 198803 1 001

Yogyakarta, *6/1 - 2018*  
Reviewer,

*[Signature]*  
NIP

# Format Penilaian Kesiapan Pelaksanaan Penelitian

## LEMBAR PENILAIAN KESIAPAN PELAKSANAAN PENELITIAN DISERTASI DOKTOR UNY

1. Nama Peneliti : Entoh.  
2. Jurusan/Prodi/Fakultas : .....  
3. Jenis penelitian :

No.	Kriteria	Komentar/Saran-saran
1	Langkah-langkah pelaksanaan penelitian : Kejelasan dan kelengkapan	
2	Prototipe produk penelitian : kejelasan, keunikan dan kebaruan	
3	Instrumen penelitian yang digunakan : Kelengkapan	
4	Persiapan memasuki lapangan penelitian	
5	Kelayakan : Biaya, peralatan dan waktu	
6	Kemungkinan penelitian ini dapat diselesaikan	
7	Kesungguhan/keseriusan peneliti dalam penyiapan penelitian	

### SARAN-SARAN DARI REVIEWER SECARA KESELURUHAN:

\* indikator kewirausaha global (GEM)

Divalidasi dan disahkan oleh  
Ketua LPPM,



Prof. Dr. Anik Ghufron  
NIP. 19621111 198803 1 001

Yogyakarta, 6-3-15  
Reviewer,

.....  
NIP





LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

## DAFTAR HADIR SEMINAR PENELITIAN

No. FRM/LPPM-PNL/308

Revisi : 00

Tgl. 1 September 2014

Hal dari 5

Certificate No. QSC 01299



Hari/Tg : Jum'at/6 Maret 2015

Waktu : 13.00 WIB - selesai

Tempat : Ruang Sidang LPPM UNY

NO.	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
94		Anggota	94
95	Drs. Kusnadi, M.Pd.	Ketua Peneliti	95
96		Anggota	96
97	Entoh Tohani, M.Pd.	Ketua Peneliti	97
98		Anggota	98
99	Eny Kusdarini, M.Hum.	Ketua Peneliti	99
100		Anggota	100
101	Fauzi, M.Si.	Ketua Peneliti	101
102		Anggota	102
103	Hermanto, S.Pd., M.Pd.	Ketua Peneliti	103
104		Anggota	104
105	Nani Ratnaningsih, S.Tp., M.P.	Ketua Peneliti	105
106		Anggota	106
107	Nurhening Yuniarti, M.T.	Ketua Peneliti	107
108		Anggota	108
109	Pujianto, M.Pd.	Ketua Peneliti	109
110		Anggota	110
111	Restu Widiatmono, S.Si., M.Si.	Ketua Peneliti	111
112		Anggota	112
113	Siti Rohmah Nurhayati, S.Psi., M.Si.	Ketua Peneliti	113
114		Anggota	114
115	Sri Andayani, S.Si., M.Kom.	Ketua Peneliti	115
116		Anggota	116
117	Supardi, S.Si., M.Si.	Ketua Peneliti	117
118		Anggota	118
119	Tri Kusnawati, M.Hum.	Ketua Peneliti	119
120		Anggota	120
121	Atien Nur Chamidah, M.Dist.St.	Ketua Peneliti	121
122		Anggota	122
123	Dr. Emy Budiastuti, M.Pd.	Ketua Peneliti	123
124		Anggota	124



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN

No. FRM/LPPM-PNL/314

Revisi : 00

Tgl 1 September 2014

Hal 1 dari 2

1. Nama Peneliti : Entoh Tohorin, M. Pd.....
  2. Jurusan/Prodi : .....  
3. Fakultas : F.I.P.....
  4. Skim Penelitian : Disertasi Doktor.....
  5. Judul Penelitian : Model Pengembangan Kapasitas jejaring (Networking Capacity) Bagi Target Capan Pendidikan Kewirausahaan Masyarakat.....
  6. Pelaksanaan : Tanggal 6/11/15..... J a m 13.00..... - Selesai.....
  7. Tempat : Ruang Sidang LPPM, Universitas Negeri Yogyakarta
  8. Dipimpin oleh : Ketua Dr. Suryanto, M. Si.....  
Sekretaris Dr. Enny Zuhairah.....
  9. Peserta yang hadir : a. Konsultan : .....1..... orang  
b. Nara sumber : .....1..... orang  
c. BPP : .....1..... orang  
d. Peserta lain : .....12..... orang
- Jumlah : .....14..... orang

SARAN-SARAN

Tidak ada catatan dari ketua.

1. Tolong ete cek, apakah kesimpulan itu sudah menjawab pertanyaan?
2. B: Lokasi penelitian, namun uraiannya Ahapan penelitian.



LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA

BERITA ACARA SEMINAR HASIL PENELITIAN

No. FRM/LPPM-PNL/314

Revisi : 00

Tgl 1 September 2014

Hal 2 dari 2

10. Hasil Seminar;

Setelah mempertimbangkan penyajian, penjelasan, argumentasi serta sistematika dan tata tulis, seminar berkesimpulan: hasil penelitian tersebut di atas:

- Diterima, tanpa revisi/pembenahan usulan/instrumen/hasil
- Diterima, dengan revisi/pembenahan
- Dibenahi untuk diseminarkan ulang

Ketua Sidang

Dr. Suryanto, D. Si

NIP: 1966.05.28.1992.03.1.002



Mengetahui  
Reviewer Internal  
Penelitian

Dr. Usdianto, D. Pd. Dr. Enny Zubaidah

NIP: 1963.12.30.1988.12.2001


Sekretaris Sidang

NIP: 1952.08.22.1984.03.2001





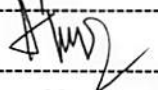







	<b>LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT</b> <b>UNIVERSITAS NEGERI YOGYAKARTA</b> <b>DAFTAR HADIR SEMINAR HASIL PENELITIAN &amp; PPM</b>	
	No. FRM/LPPM-PNL/308   Revisi : 00   Tgl. 1 September 2014   Hal dari 4	
	Certificate No. QSC 01299	

Hari / Tgl. : **JUM'AT / 6 November 2015**  
 Waktu : 13.00 WIB - selesai  
 Tempat : Gedung LPPM UNY Lt. 2

NO.	NAMA	JABATAN	TANDA TANGAN
1	Prof. Dr. Anik Ghufron, M.Pd.	Ka. LPPM	1
2	Dr. Widarto, M.Pd.	Sekr. LPPM	2
3	Dr. Suyanta, M.Si	Reviewer	3
4	Dr. Ariswan, M.Si. DEA	Reviewer	4
5	Dr. Edi Purwanta, M.Pd.	Reviewer	5
6	Prof. Pardjono, Ph.D	Reviewer	6
7	Dr. Hastuti, M.Si	Reviewer	7
8	Dr. Mujiyono, M.T	Reviewer	8
9	Prof. Dr. C. Asri Budiningsih	Reviewer	9
10	Prof. Dr. Tomoliyus, MS	Reviewer	10
11	Dr. Sari Rudiwati, M.Pd.	Reviewer	11
12	Dr. Widarto, M.Pd.	Reviewer	12
13	Dr. Enny Zubaidah, M.Pd	Notulis	13
14	Dr. Tien Aminatun, M.Si.	Notulis	14
15	Dr. Widiyanto, M.Kes.	Notulis	15
16	Dr. Giri Wiyono, MT.	Notulis	16
17	Dr. Kokom Komariah, M.Pd	Notulis	17

Ketua LPPM,  
  
 Prof. Dr. Anik Ghufron  
 NIP 19621111 198803 1 001

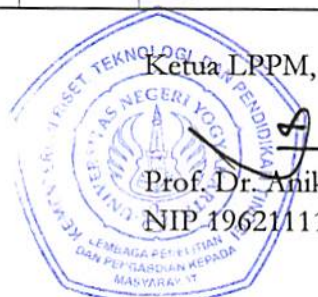


NO.	NAMA	FAK	SKIM	TANDA TANGAN
23	Soni Nopembri, S.Pd., M.Pd.	FIK	Penelitian Fundamental	23 
24			Anggota	24 
25	Siti Rohmah Nurhayati, S.Psi., M.Si.	FIP	Penelitian Disertasi Doktor	25
26			Anggota	26
27	Dra. Sri Iswanti, M.Pd.	FIP	Penelitian Disertasi Doktor	27 
28			Anggota	28
29	Dr. Drs. Arif Rohman, M.Si.	FIP	Penelitian Fundamental	29 
30			Anggota	30
31	Prof. Dr. Farida Hanum, M.Si.	FIP	Penelitian Strategis Nasional	31 
32			Anggota	32
33	Dr. Mami Hajaroh, M.Pd.	FIP	Penelitian Strategis Nasional	33 
34			Anggota	34
35	Dr. Dra. Siti Irene Astuti D, M.Si.	FIP	Penelitian Strategis Nasional	35 
36			Anggota	36
37	Ariefa Efiangrum, M.Si.	FIP	Penelitian Disertasi Doktor	37 
38			Anggota	38
39	Dr. Dra. Sari Rudyati, M.Pd.	FIP	Kerjasama Luar Negeri dan Publikasi Internasional	39
40			Anggota	40
41	Hermanto, S.Pd., M.Pd.	FIP	Penelitian Disertasi Doktor	41 
42			Anggota	42
43	Entoh Tohani, S.Pd., M.Pd.	FIP	Penelitian Disertasi Doktor	43 
44			Anggota	44
45	Ikhlasul Ardi Nugroho, S.Pd.Si., M.Pd.	FIP	Ipteks Bagi Masyarakat	45 
46			Anggota	46
47	Dr. Drs. Sugito, MA.	FIP	Penelitian Tim Pasca Sarjana	47
48			Anggota	48
49	Prof. Dr. Yoyon Suryono, MS.	FIP	Penelitian Tim Pasca Sarjana	49
50			Anggota	50 



NO.	NAMA	FAK	SKIM	TANDA TANGAN
135	Drs. Edy Purnomo, M.Pd.	FT	Ipteks Bagi Produk Ekspor	135 
136			Anggota	136
137	Aan Ardian, S.Pd., M.Pd.	FT	Ipteks Bagi Produk Ekspor	137 
138			Anggota	138
139	Drs. Darmono, M.T.	FT	Ipteks Bagi Produk Ekspor	139 
140			Anggota	140 
141	Nani Ratnaningsih, STP., MP.	FT	Penelitian Disertasi Doktor	141 
142			Anggota	142

①



Ketua LPPM,

Prof. Dr. Anik Ghufon

NIP 19621111 198803 1 001